

Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство образования и науки Самарской области
Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
Торгово-промышленная палата Самарской области
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики
по Самарской области
ЦЭМИ РАН
Самарский государственный экономический университет (СГЭУ)
Университет им. Юстуса Либига (Гиссен, Германия)
Международный университет прикладных наук БАД ХОННЕФ БОНН (Германия)
Высший институт бухгалтерского дела и управления университета
(Порто, Португалия)
Высшая школа коммерции (Труа, Франция)
Университет прикладных наук Савонии (Финляндия)
Западно-Казахстанский государственный университет
им. М. Утемисова (Уральск, Казахстан)
Некоммерческое партнерство "Междисциплинарный Альянс
исследователей в области организационных наук" (НП "МАОН")
Вольное экономическое общество России
Институт экологии Волжского бассейна РАН

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 14-й Международной
научно-практической конференции

12-13 ноября 2015 года

Часть 1 Воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях
неравновесной экономики. Резервы повышения эффективности
использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий
промышленности. Стратегия инновационного развития промышленного
производства. Развитие теории и практики менеджмента предприятий
в условиях перехода к инновационной экономике

Самара 2015

Печатается по решению научно-технического совета
Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **Г.Р. Хасаев**, д-р экон. наук, проф. **С.И. Ашмарина** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, д-р экон. наук, проф. **Е.П. Фомин**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **А.В. Стрельцов**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Волкодавова**, канд. юрид. наук, доц. **Е.В. Меденцева**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, канд. экон. наук, проф. **Р.Б. Некрасов**, д-р экон. наук, проф. **М.В. Симонова**, канд. экон. наук, доц. **О.В. Баканач**, д-р соц. наук, **В.Б. Звоновский**, д-р биол. наук, проф., чл.-кор. РАН **Г.С. Розенберг**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, канд. экон. наук, доц. **А.Е. Маршак**, канд. филол. наук **С.С. Комарова** (отдел международного сотрудничества СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (зам. отв. редактора)

П 78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** [Текст] : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. - В 3 ч. - Ч. 1. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. - 308 с. ISBN 978-5-94622-596-0 (ч. 1) - ISBN 978-5-94622-595-3

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях неравновесной экономики; резервы повышения эффективности использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий промышленности; стратегия инновационного развития промышленного производства; развитие теории и практики менеджмента предприятий в условиях перехода к инновационной экономике; проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов; теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики; оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса; реализация проектов и программ импортозамещения в АПК; развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в условиях усиления влияния международных интеграционных процессов; методология разработки и внедрения информационных систем управления социально-экономическими процессами и систем информационной безопасности; социальные аспекты развития городов в условиях глобализации; совершенствование учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем; теория и практика налогообложения и аудита предприятий; экология, география и безопасность жизнедеятельности; региональное развитие в условиях глобализации; стратегия развития рынка недвижимости: теория и практика.

Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий в современных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов инновационного развития производства.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 338.242
ББК У 9(2)301

ISBN 978-5-94622-596-0 (ч. 1)
ISBN 978-5-94622-595-3

© Самарский государственный
экономический университет, 2015

КРУГЛЫЙ СТОЛ "ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ"

УДК 330.36.012

Ю.В. Матвеев, К.Ю. Матвеев*

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рассматривается сущность развития с позиции эволюции институциональной среды, раскрывается институционально-экономический механизм социально-экономического развития региона, анализируются социально-экономические показатели развития Самарского региона и роль институтов экономического развития в переходе к инновационной модели развития, предлагаются меры по повышению эффективности институтов развития.

Ключевые слова: развитие экономики, институты развития, институциональная недостаточность, инновационная модель развития.

В своем фундаментальном труде "Теория экономического развития" (1911) Й. Шумпетер предложил следующее определение: "Развитие в нашем понимании есть особое, различимое на практике и в сознании явление, которое не встречается среди явлений, присущих кругообороту или тенденции к равновесию, а действует на них лишь как внешняя сила"¹.

Процесс развития во многом определяется институциональной средой. При отсутствии адекватных и качественных институтов он замедляется или движется вспять. Например, трансформационный экономический спад в России, который в период между 1990 и 1998 гг. привел к снижению ВВП, по официальной оценке², на 43% и, по уточненной оценке М.Н. Узякова³, на 51%, в значительной степени объясняется слабостью существовавших в тот период институтов. По мнению М.А. Катковой, институциональное неравновесие характерно для всякой динамично развивающейся экономической системы⁴. Соответственно, если система находится в состоянии неравновесия, т.е. движется от одного неравновесия к другому, следуя методологии Нобелевского лауреата Д. Норта, то для каждого следующего этапа характерна институциональная недостаточность того или иного порядка⁵.

Термин "институт" (от лат. *institutum* - установление, учреждение) является широкой междисциплинарной категорией. Так, по мнению известного социолога Э. Дюрк-

* Матвеев Юрий Васильевич, доктор экономических наук, профессор; Матвеев Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: matveev-uv@mail.ru.

гейма, "институты - любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают индивидов"⁶. Р. Рихтер определяет "институты как самостоятельные социально-экономические сущности и легитимные объекты экономического анализа"⁷. Основоположник институционального направления в политэкономии Т. Веблен считал, что институт - это "стереотип мысли", "привычные способы реагирования на стимулы", "распространенный образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых функций"⁸. Д. Норт также попытался дать четкое определение институтов, отделив их от организации. Особое значение в его методологических разработках придается выделению и изучению тех институтов, которые воплощены в обычаях, традициях и кодексах поведения и по своей сути гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям⁹.

Достаточно распространено понимание института как организации. Так, некоторые авторы относят к институтам те организации, которые обеспечивают определенные взаимодействия между людьми¹⁰. Например, Г. Шмоллер писал, что "институт - это стационарная форма хозяйствования", отождествляя его, таким образом, с организациями¹¹.

По мнению О.В. Иншакова и Д.П. Фролова, "к институтам относят все: нормы и правила, организации и учреждения, органы и отношения, сообщества и статусы, рутины и ритуалы, обычаи и традиции, образ мышления и поведения. При таком собирательном подходе понятие социального института теряет границы и масштабы собственного содержания"¹².

Теория институтов развития, как отмечает Г.Б. Клейнер, описывает взаимное влияние институтов и агентов с учетом противоречивости процессов, происходящих в ходе развития, и неоднозначности получаемых результатов¹³. В этой связи Г.Б. Клейнером была предложена концепция типологии и классификации институтов, в рамках которой в качестве критериев выделяются: тип и вид субъектов, сфера принятия решений, время возникновения, устойчивость, степень формализации, механизмы информирования и контроля институтов¹⁴.

Функциональная роль институтов развития заключается в обеспечении позитивных преобразований во всех сферах жизнедеятельности человеческого сообщества посредством использования системы формальных и неформальных правил, норм, стимулов и ограничений, воздействия на поведение хозяйствующих субъектов с целью стимулирования экономического роста, внедрения инноваций, повышения качества человеческого потенциала, а также с целью роста благосостояния населения и создания комфортной среды для проживания.

Таким образом, "институты развития правомерно рассматривать как комплекс формальных и неформальных норм, правил "игры" и ограничений, а также организаций и ведомств, нацеленных на желаемые изменения экономической системы в целом и ее структурных элементов"¹⁵. Исходя из этого понимания институтов развития, можно в схематической форме представить механизм, включающий в себя институты, методы и инструменты, которые, по мнению Н.П. Кетовой и В.Н. Овчинникова, могут обеспечить устойчивое экономическое развитие и формирование среды социального благополучия в регионе¹⁶ (см. рисунок).

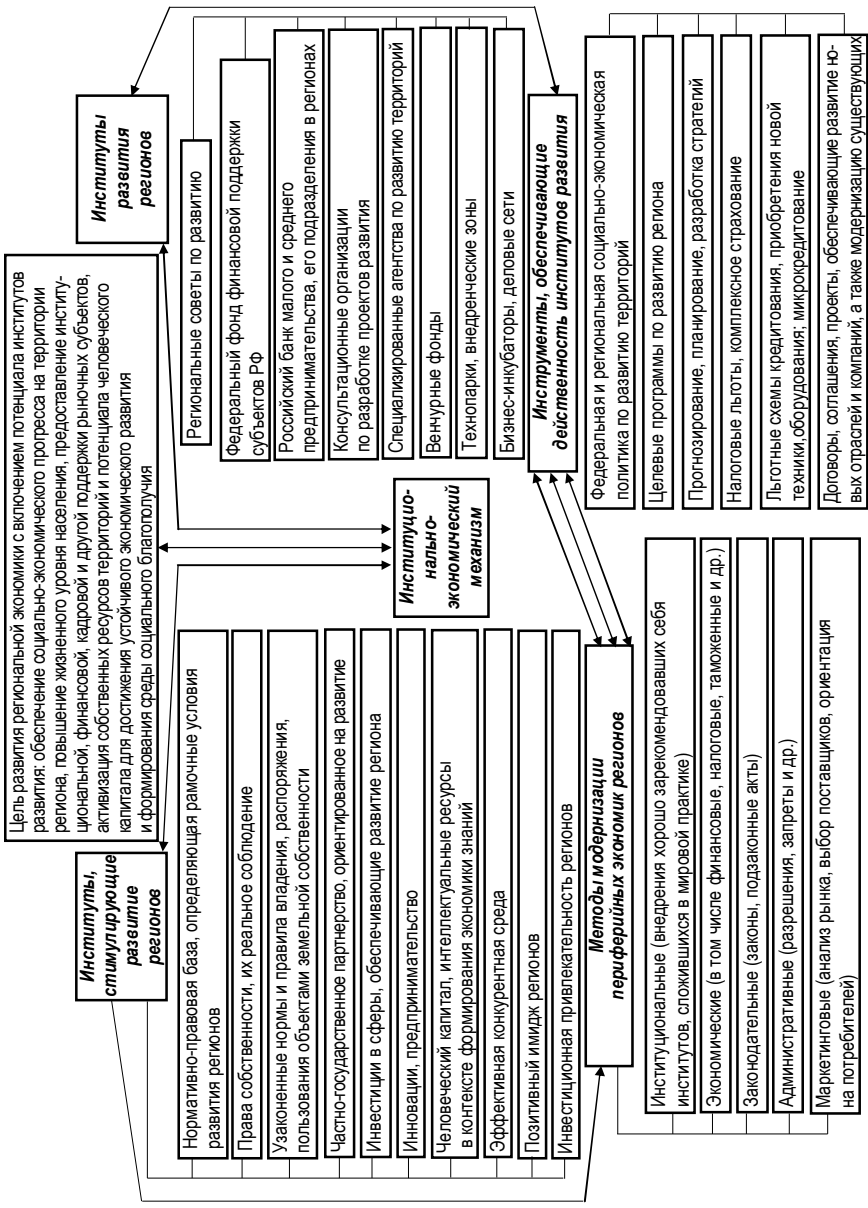


Рис. Институционально-экономический механизм социально-экономического развития региона

В условиях экономической рецессии практика хозяйствования показывает, как стремительно могут устаревать функции, выполняемые институтами, стимулируя к пониманию того, что сегодня недостаточно просто импортировать, выращивать или создавать цепочку промежуточных институтов. В целях формирования модели устойчивого развития необходимо проводить институциональное моделирование с тем, чтобы вновь созданные институты в достаточной мере осуществляли не только регулирующую, но и координирующую и стимулирующую функции по отношению к индивидам, социальным группам, общностям во всем многообразии социально-экономических отношений. По словам В.В. Путина, "для эффективного управления страной нужен не страх и рабский труд, а эффективные законы и правильное их применение"¹⁷.

Известный институционалист М. Орму выделил два способа формирования формальных институтов: вертикальный и горизонтальный. Первый способ характеризуется институционализацией властных полномочий, а второй тем, что формальный институт нормативно закрепляется путем длительной эволюции, т.е. со временем превращается в обычай.

Для того чтобы понять, какой из способов является приоритетным на данном этапе развития неравновесной экономики и можно ли достичь оптимального соотношения формальных и неформальных институтов в экономике России, необходимо проанализировать, нуждается ли сложившаяся ее индивидуальная система в масштабных модернизационных преобразованиях и в каком из существующих институтов, в каких объемах, с какими целевыми ориентациями планируются институциональные инновации.

Сложившаяся в российской экономике институциональная система соответствует той модели роста, которая существовала в предшествующее пятнадцатилетие. Вместе с тем, поскольку сама модель значительно меняется, то и обеспечивающие ее институты должны перестраиваться. При этом речь не идет о создании принципиально новой системы - многие из необходимых институтов функционируют, но их работу следует наполнить новым содержанием либо активизировать.

Вполне очевидно, что спрос на институты в значительной мере определяется задачами инновационно-экономического развития России в целом и регионов в частности. Поэтому при анализе предстоящих преобразований нужно исходить из тенденций социально-экономического развития региона (табл. 1).

Как видно из таблицы, индексы таких показателей, как ВРП, промышленного производства, валовой продукции сельского хозяйства, инвестиций в основной капитал, реальные денежные доходы населения имеют тенденцию к снижению. В январе-апреле 2015 г. социально-экономическое развитие региона происходило в условиях продолжающегося негативного влияния нестабильной внешнеэкономической ситуации, обусловленной санкционным режимом Евросоюза и США и геополитическими факторами. Однако в целом социально-экономическая ситуация в регионе остается достаточно стабильной. При этом регион сохранил ведущие позиции в сфере инновационного развития¹⁸. Об этом свидетельствуют и данные, приведенные в табл. 2.

Таблица 1

**Основные показатели социально-экономического развития
Самарской области в 2010-2014 гг., % к предыдущему периоду**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Валовый региональный продукт	108,5	105,9	105,0	104,2	101,4*
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю)	107,8	105,7	105,8	105,6	111,8
Индекс промышленного производства, %	114,4	105,8	102,2	101,0	99,3
В т.ч.:					
по добыче полезных ископаемых	105,0	103,1	104,0	103,0	102,6
по обрабатывающим производствам	122,5	107,4	101,3	99,5	97,6
по производству и распределению электроэнергии, газа и воды	97,3	104,0	100,0	106,4	97,4
Валовая продукция сельского хозяйства	69,9	149,7	107,1	106,2	102,8
Экспорт	129,9	102,1	84,3	135,8	111,0
Импорт	137,4	141,4	105,5	134,3	102,7
Прибыль прибыльных организаций (крупных предприятий)	135,6	135,3	108,7	112,2	117,9
Инвестиции в основной капитал	135,5	111,5	109,1	114,8	106,8
Реальные денежные доходы населения, %	105,8	99,4	109,0	100,5	90,0
Реальная начисленная заработная плата, %	104,3	104,4	107,5	106,3	102,5
Оборот розничной торговли	103,3	101,3	104,4	105,4	103,7
Платные услуги населению	97,0	98,1	98,3	100,3	99,6
Уровень общей безработицы, %	5,8	5,1	3,4	3,2	3,0

Источник: Итоги развития области. URL: http://economy.samregion.ru/activity/economika/itogi_razvitiya.

* Оценка.

Таблица 2

Соотношение затрат на технологические инновации и валового регионального продукта по регионам Приволжского федерального округа, %

Регион	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Башкортостан	0,42	0,55	1,16	1,00	1,10	1,80	0,92	1,45
Республика Марий Эл	1,17	0,60	0,13	0,15	0,20	0,73	0,27	0,57
Республика Мордовия	1,13	2,12	5,77	3,51	3,03	0,66	0,94	1,27
Республика Татарстан	1,78	2,05	2,90	2,49	2,56	0,93	1,43	3,46
Удмуртская Республика	0,61	1,25	0,81	1,35	2,06	1,80	1,07	1,24
Чувашская Республика	0,85	1,79	1,38	2,04	2,10	2,29	1,16	1,16
Пермский край	3,38	1,43	2,10	2,01	2,08	1,81	1,53	2,12
Кировская область	0,92	0,60	0,79	0,77	2,06	0,78	0,51	0,98
Нижегородская область	2,41	1,54	1,56	1,77	1,66	4,35	2,87	3,94
Оренбургская область	0,18	0,76	0,24	0,67	1,55	1,00	1,44	1,09
Пензенская область	0,82	0,80	1,64	0,77	1,02	0,47	1,30	2,19
Самарская область	1,26	1,91	3,54	2,01	1,49	1,36	1,36	2,08
Саратовская область	0,86	1,86	0,85	1,29	0,53	1,05	0,88	1,32
Ульяновская область	0,66	1,12	0,69	0,73	0,73	1,29	0,69	0,67

Источник: Киреева Н.А. Модернизация промышленных предприятий Саратовской области: возможности, угрозы, институты развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (51). С. 63.

Как видно из таблицы, соотношение затрат на осуществляемые технологические инновации и объема валового регионального продукта, характеризующее с количественной стороны интенсивность инновационной деятельности, в Самарской области с 2008 г. имеет тенденцию к повышению¹⁹.

Несмотря на значительный инновационный потенциал Самарской области, существует ряд проблем, сдерживающих интенсивное развитие инновационной деятельности:

- наличие разрывов в инновационном цикле и в переходе от фундаментальных исследований через научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к коммерческим технологиям;
- малое количество проектов, готовность которых достаточна для осуществления инвестирования в их реализацию;
- недостаточная инвестиционная привлекательность инновационной сферы в сравнении с другими отраслями экономики;
- рост технологической отсталости основных отраслей экономики региона;
- нехватка квалифицированных кадров, способных осуществлять процессы внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики;
- недостаточная развитость региональной системы продвижения инновационной продукции.

Для решения этих проблем в Самарской области созданы институты развития - система инфраструктурных организаций для поддержки и продвижения инновационных разработок. Деятельность институтов развития в регионе должна быть направлена на устранение провалов рынка в сфере инноваций, которые сдерживают социально-экономическое развитие региона.

С точки зрения возможностей инновационного развития, интерес представляют источники финансирования инвестиций в основной капитал. Как показывает анализ, в структуре инвестиций в основной капитал преобладают собственные средства организаций (64,3% - по итогам первого квартала 2015 г.). Из привлеченных источников наиболее значительная доля приходилась на кредиты банка (18,1% от общего объема инвестиций) и заемные средства других организаций (4,5%). Средства бюджетов всех уровней составили 3,5% инвестиций.

Вместе с тем, негативные внешние и внутренние факторы - ограничение доступа к внешнему финансированию, рост стоимости банковских кредитов, удорожание импортируемых инвестиционных товаров - вызвали неопределенность и экономическую неуверенность инвесторов. По итогам первого квартала 2015 г. значительно снизились объемы инвестиций по таким видам экономической деятельности, как торговля (85,6% от уровня января-марта 2014 г.), металлургия (87,5%), производство нефтепродуктов (83,1%), операции с недвижимым имуществом (57%), производство машин и оборудования (56,2%), производство электрооборудования (59%), энергетика (54,1%) и сельское хозяйство (57,3%).

Оценить роль институтов развития в модернизации регионального хозяйственного комплекса достаточно сложно, так как, во-первых, многие из них были созданы в 2008-2009 гг.²⁰, а начали реальное функционирование только в 2010 г.; во-вторых,

более или менее масштабные проекты находятся только на начальной стадии реализации; в-третьих, отсутствует мониторинг программ и проектов, финансируемых из различных источников федерального и регионального уровней. Тем не менее, можно сделать определенные выводы. Функционирование институтов развития свидетельствует, что многие из них созданы лишь формально и не оказывают реальной помощи в активизации инновационной деятельности предприятий.

Негативными факторами являются сложность и непрозрачность процедуры принятия решений по выбору объектов поддержки, избирательность в принятии решений по финансированию, небольшие масштабы поддержки. Отсутствует системный подход к формированию и реализации программ и проектов, как государственных, так и частно-государственных, финансируемых из различных источников, а также должная увязка со стратегическими направлениями развития региональной экономики в целом и промышленности в частности. Низкая эффективность институтов развития тормозит переход регионального хозяйственного комплекса к инновационной модели развития, а разрыв цепочки "наука - производство" негативно отражается на деятельности институтов развития. Данные организации федерального и регионального уровней до сих пор не стали катализатором частных инвестиций в региональную промышленность и АПК, что важно в условиях скудного государственного финансирования инноваций.

С институциональной точки зрения проблема заключается в возможности самого перехода к инновационной модели развития в сложившейся институциональной среде, при существующем уровне конкуренции. Создание формальных институтов развития само по себе не гарантирует инновационного развития.

Для повышения эффективности результатов деятельности региональных институтов развития необходимо: во-первых, четко закрепить их функции региональным законодательством и определить структуры, отвечающие за их функционирование; во-вторых, обеспечить увязку региональных стратегий с проектами и программами развития и с бюджетной политикой. При этом следует иметь в виду, что реализация эффективной промышленной политики в регионе требует согласования действий региональной власти и бизнеса вследствие несоответствия их экономических интересов, связанных с использованием региональных ресурсов.

Из экономической теории известно, что интересы всех членов общества не могут быть удовлетворены. Получается, что если интересы некоторой части субъектов или их групп удовлетворены, то этого на первом этапе достаточно для дальнейшего запуска механизма онтогенеза институтов, редуцирующих новое, институционально неравновесное состояние экономики.

Таким образом, интегральным выводом настоящей статьи является то, что институциональная недостаточность неравновесной экономики тем ниже, чем больше она минимизирует общие и максимизирует удельные транзакционные издержки в экономике.

* * * *

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. С. 157.

² Воронин Ю.М., Селезнев А.З., Чередниченко Л.Г. Россия: экономический рост. М.: Финансовый контроль, 2004. С. 18.

³ Узяков М.Н. Трансформация российской экономики и возможности экономического роста. М.: ИСЭПН, 2010.

⁴ Каткова М.А., Марков В.А. Применение эффекта гистерезиса транзакций в моделировании институционально неравновесной экономики// Известия Томского политехнического университета. 2014. № 6. Т. 325. Социально-гуманитарные технологии. С. 112-120.

⁵ Следует отметить, что под институциональной недостаточностью понимается такое состояние, при котором "старые институты работают неэффективно или вовсе не работают, а новые еще не сформировались или функционируют не в полную силу. Речь идет, с одной стороны, о рыночной и социальной инфраструктуре, с другой - о новых институтах взаимодействия между властью, бизнесом и обществом". См.: Манохина Н.В. "Институциональные ловушки" и институциональный вакуум в российской инновационной среде// Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 5 (39). С. 42-46.

⁶ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 93.

⁷ Richter R. The new institutional economics - its start, its meaning, its prospects// European Business organization Law review. 2005. № 6 (2). P. 161-200.

⁸ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 200-201.

⁹ Норт Д. Институты: институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. С. 39.

¹⁰ Кокарев Р.А. Роль институтов в диверсификации Российской Федерации. 2008. URL: <http://www/un/org>.

¹¹ Smoller G. Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre: 2Bd.Bd.1. Berlin: Duncker&Humbolt.192. P. 14.

¹² Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX-XXI вв.): в 2 т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. С. 11.

¹³ Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем: проблемы развития и применения// Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения/ под ред. А.Ю. Архипова, С.Г. Кирдиной, Е.М. Мартишина. СПб.: Алтейя, 2012. С. 19-22.

¹⁴ Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России. Препринт #WP/2001/126. М.: ЦЭМИ РАН, 2001. С. 16.

¹⁵ Кетова Н.П., Овчинников В.Н. Институты развития в многоукладных экономиках периферийных регионов // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2. С. 69.

¹⁶ Там же. С. 75.

¹⁷ РИА-новости. URL: <http://ria.ru/society/20111215/517396309>.

¹⁸ Результаты деятельности организаций и институтов инновационного развития в Самарской области в 2007-2011 гг. были приведены в статье: Хасаяев Г.Р., Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю. Институциональные формы организации и управления инновационным развитием России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 1 (11). С. 21-22.

¹⁹ В 2014 г. в Самарской области произведено инновационной продукции на сумму 221,8 млрд руб.; ее удельный вес в составе отгруженной промышленной продукции составил 20,6% - в течение ряда последних лет значение данного показателя в 3-4 раза превышает среднероссийский уровень. В 2014 г. Самарская область заняла 6-е место и вошла в группу регионов России с высокой инновационной активностью регионов Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий и 8-е место среди регионов России по

фактору инноваций по интегральной оценке конкурентной привлекательности Института проблем региональной экономики РАН.

²⁰ Нишу основного финансового института в инновационной структуре занимает некоммерческая организация "Инновационно-инвестиционный фонд Самарской области". Фонд создан Правительством Самарской области в 2006 г. и является коммуникационной площадкой для разработчиков инноваций, экспертов и потенциальных инвесторов. Кроме того, в рамках областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008-2015 гг. созданы:

- некоммерческое партнерство "Региональный центр инноваций и трансфера технологий" (2008), целями которого являются обеспечение трансфера научно-технического продукта в производство, содействие научным организациям в продвижении их проектов и технологий на рынок;

- Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области, созданный на принципах частно-государственного партнерства в рамках федеральной программы поддержки малого предпринимательства (2009). Фонд консолидирует средства федерального и областного бюджетов и средства частных инвесторов общим объемом 280 млн руб. для инвестирования в капитал малых инновационных предприятий;

- Самарский инновационный бизнес-инкубатор является инфраструктурным объектом регионального технопарка и создан с целью развития инновационного предпринимательства на средства областного и федерального бюджетов. Открыто 5 бизнес-инкубаторов - два в Самаре, по одному в Тольятти, Кинель-Черкассах, Нефтегорске;

- Центр инновационного развития и кластерных инициатив (2010), цель которого - развивать связи с предприятиями - конечными потребителями инновационных разработок, оказывать широкий спектр услуг по таким направлениям, как развитие, промышленный дизайн, управленческие технологии, планирование и проектирование производства, обучение и повышение квалификации персонала по управлению качеством и бережливому производству, цифровому моделированию технологических процессов; разработана программа повышения качества и конкурентоспособности предприятий - поставщиков автомобильных комплектующих.

Yu.V. Matveev, K.Yu. Matveev*

THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY: THE INSTITUTIONAL ASPECT

The article considers the essence of the development of evolution of the institutional environment, is revealed institutionally-economic mechanism of socio-economic development of the region, analyzes the socio-economic indicators of development of the Samara region and the role of institutions in economic development in the transition to innovative model of development, proposes measures to improve the effectiveness of development institutions.

Keywords: economic development, development institutions, institutional weakness, an innovative model of development.

* Matveev Yuriy Vasilyevich, Doctor of Economics, Professor; Matveev Kirill Yuryevich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: matveev-uv@mail.ru.

ВОСПРОИЗВОДСТВО РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕРАВНОВЕСНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.45:669.1

В.Я. Вишневер*

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Осуществлен структурный анализ отраслевого рынка черной металлургии России. Проведен расчет показателей концентрации рынка черной металлургии, выявлены барьеры входа на отраслевой рынок черной металлургии.

Ключевые слова: концентрация рынка, барьеры входа на рынок, олигополия, черная металлургия, конкуренция.

Структура любого отраслевого рынка характеризуется, прежде всего, показателями концентрации¹. Основными параметрами для оценки концентрации являются численность производителей в отрасли и распределение их рыночных долей. На их основе рассчитываются такие показатели, как индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс максимальной доли и пр.

Абсолютный уровень концентрации рассчитывается как отношение единицы к общему числу фирм в отрасли. На российском рынке действует около 1500 предприятий черной металлургии. Соответственно, абсолютный уровень концентрации фирм будет равняться $1/1500 = 0,0006$. Если же вычислять его относительно количества крупных металлургических компаний, то он будет равняться $1/9^2$.

Коэффициент концентрации измеряется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке. 70% объема продукции, производимой на рынке черных металлов РФ, приходится на долю крупных промышленных холдингов, таких как "ЕвразХолдинг", "Северсталь", "Новолипецкий металлургический комбинат", "Магнитогорский металлургический комбинат", "УК Металлоинвест", "Мечел", "Трубная металлургическая компания", "Объединенная металлургическая компания", "Группа Челябинский трубопрокатный завод". Соответственно, коэффициент концентрации равняется $0,7^3$.

* Вишневер Вадим Яковлевич, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: ab3535@mail.ru.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана характеризует распределение власти над рынком между его участниками. Рассчитывается он, как сумма квадратов рыночных долей фирм отраслевого рынка(в процентах).

Для расчета этого показателя можно использовать показатели наиболее крупных производителей продукции черной металлургии: Западносибирского металлургического комбината, Челябинского металлургического комбината, Новолипецкого металлургического комбината, Новокузнецкого металлургического комбината, Северстали, Челябинского металлургического комбината. Для расчета рыночной доли были взяты показатели объема реализации каждого предприятия и всей отрасли в целом за 2014 г.

$$HHI = 24^2 + 14^2 + 13^2 + 19^2 + 20^2 + 7^2 = 576 + 196 + 169 + 361 + 400 + 49 = 17524.$$

Поскольку индекс Херфиндаля-Хиршмана и коэффициент концентрации лежат в пределах [1000; 1800] и [45%; 70%], соответственно, можно сделать вывод о том, что данный рынок является умеренно концентрированным.

Далее проанализируем распределение доходов отрасли между предприятиями при помощи построения кривой Лоренца - графика, демонстрирующего степень неравенства распределения доходов. Для его построения разобьем всю совокупность предприятий черной металлургии на несколько групп в зависимости от величины их доходов, а также определим долю доходов каждой группы относительно дохода отрасли (см. таблицу).

Исходные данные для построения кривой Лоренца

Величина доходов, млрд руб.	Доля фирм группы, %	Доля в доходах отрасли, %
Менее 10	42,5	8
10-20	30	25
20-30	20	29
Более 30	7,5	38

На оси абсцисс отложим доли фирм, а на оси ординат - доли доходов в отрасли в процентном соотношении. Таким образом, кривая Лоренца, построенная для рынка черных металлов, будет иметь следующий вид (см. рисунок):

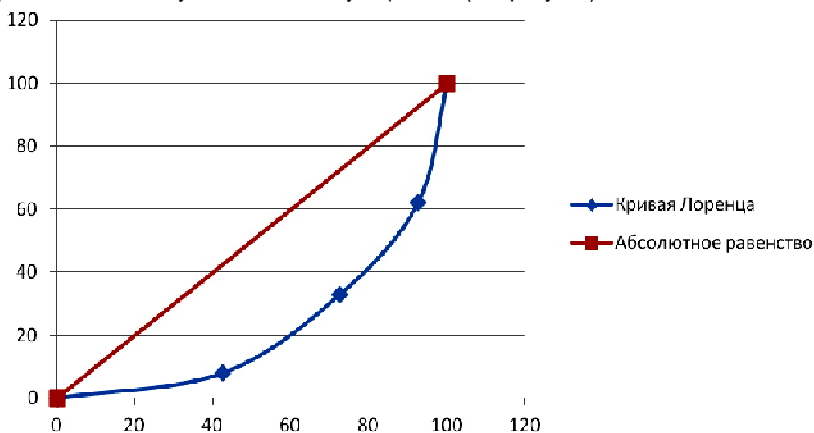


Рис. Кривая Лоренца для черной металлургии России

Из кривой Лоренца можно вывести несколько количественных показателей, основным из которых является коэффициент Джини. Этот показатель отражает степень дифференциации рынка по изучаемому признаку (в нашем случае - по уровню доходов).

Рассчитать коэффициент можно как отношение площади фигуры, образованной кривой Лоренца и кривой равенства, к площади треугольника, образованного кривыми равенства и неравенства. Используя данные таблицы, можно сделать вывод о том, что коэффициент Джини для рынка черных металлов равен 0,705, что свидетельствует о неравномерности распределения доходов на данном рынке (высокий уровень дифференциации доходов).

Анализ структуры рынка предполагает также исследование барьеров входа на данный рынок. Если говорить об экономических барьерах, то в первую очередь стоит отметить, что создание предприятия черной металлургии связано с высокими капитальными затратами на создание производственных мощностей, которые оцениваются в 3,5-4 млрд долл. на предприятие. При этом большая часть необходимых элементов оборудования является предметом патентов.

Барьером являются и высокие транспортные расходы, связанные с доставкой сырья, необходимого для производства продукции черной металлургии.

Производственные процессы в области черной металлургии очень сложны с технологической точки зрения, а качество выпускаемой продукции должно быть максимально высоким, поскольку она используется в стратегически значимых отраслях промышленности. Отсюда вытекает необходимость вложения средств в проведение дорогостоящих НИОКР, а также в создание эффективной системы контроля качества.

Говоря о технологических барьерах, стоит, прежде всего, отметить, что на рынке черных металлов минимальный эффективный выпуск очень высок, поскольку значительны постоянные и переменные издержки. Для того чтобы окупить их, а также первоначальные вложения в создание фирмы, необходимо произвести и реализовать крупную партию продукции, что непросто с экономической и технологической точки зрения.

Технологическим барьером на рынке черной металлургии является положительный эффект масштаба. Он связан с высоким уровнем постоянных издержек, величина которых на единицу продукции уменьшается по мере роста объемов производства. Поэтому в рамках данной отрасли гораздо выгоднее выпускать товар крупными партиями и постоянно увеличивать объем производства, если производственные мощности и конъюнктура рынка это позволяют.

Новая фирма, стремящаяся войти на российский рынок черных металлов, сталкивается и с множеством институциональных барьеров, созданных органами государственной власти. Для того, чтобы начать предпринимательскую деятельность, необходима лицензия на ее осуществление. При оформлении данной лицензии предприниматель сталкивается с рядом материальных и временных затрат. Кроме того, необходимо получить лицензию на строительство промышленного объекта. Если же предприятие занимается добычей руд, ему требуется лицензия на разработку их месторождений и лицензия на пользование недрами.

Необходимость крупных финансовых вложений, бюрократия и технологические аспекты деятельности являются не единственными барьерами входа на отраслевой

рынок черной металлургии. Немаловажный фактор - стратегические барьеры, связанные с поведением действующих фирм на рынке. Крупные предприятия черной металлургии РФ, контролирующие 70% рынка, сегодня сосуществуют с множеством малых и средних предприятий, преднамеренно не создавая существенных помех их деятельности, поскольку рыночная доля последних очень мала. Поэтому в большинстве случаев при появлении новой фирмы "металлургические титаны" не предпринимают никаких действий, поскольку не рассматривают ее как реальную угрозу. Однако, если молодая компания начнет динамично и эффективно развиваться, другие участники рынка могут "забить тревогу" и начать агрессивную кампанию по выведению перспективного новичка с рынка или его поглощения. В данном случае "старожилы" могут прибегнуть к политике "ценовой войны". Поскольку более молодая фирма вынуждена "работать на окупаемость", она не имеет большого запаса для снижения издержек, в отличие от своих конкурентов. Кроме того, крупные фирмы имеют возможность пустить в ход свои связи с поставщиками и покупателями, негласно предложив им более выгодные условия, чем их новые соперники. В пользу "опытных" металлургов может сыграть их имидж и накопленный опыт партнерства.

Не исключается также и привлечение административного ресурса, подразумевающего устранение нежелательного предприятия при помощи коррумпированных чиновников, способных "устроить" рейдерский захват, отзыв лицензии или закрытие фирмы в связи "с несоблюдением норм и правил пожарной безопасности/санитарно-эпидемиологических норм". К тому же в условиях экономического кризиса 2014-2015 гг. крупные металлургические холдинги в первую очередь претендуют на получение финансовой помощи от государства⁵.

Таким образом, анализ структуры рынка черной металлургии позволяет сделать следующие выводы. Российский рынок черных металлов представляет собой умеренно-концентрированную олигополию, где существенная власть находится в руках нескольких крупных компаний. Вход на рынок ограничен множеством барьеров, некоторые из которых являются труднопреодолимыми. Но, несмотря на это, на российском рынке черной металлургии одновременно с холдингами-гигантами функционирует множество малых и средних предприятий, выпускающих качественную и востребованную на рынке продукцию. В условиях экономического кризиса 2014-2015 гг. черная металлургия России, как и другие отрасли реального сектора экономики, испытывает значительные сложности, что влияет на усиление процессов концентрации и централизации, ослабление качества конкурентной среды⁶.

* * * *

¹ См.: *Вишневер В.Я.* Некоторые вопросы структурного анализа нефтяного рынка России // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. № 3(89). С. 21.

² *Бесхмельницын М.* О состоянии черной металлургии. URL: <http://institutiones.com/industry/1331-o-sostoyanii-chnoj-matallurgii.html>.

³ URL: <http://www.metaltorg.ru>.

⁴ URL: <http://www.metalinfo.ru>.

⁵ *Тарнавский В.* Антикризисная поддержка экономики в отечественном исполнении // Металлоснабжение и сбыт. 2015. № 11. С. 20-31.

⁶ *Тарнавский В.* Будет тяжело и сложно // Металлоснабжение и сбыт. 2015. № 11. С. 38-48.

STRUCTURAL ANALYSIS OF THE RUSSIAN MARKET FERROUS METALLURGY

There is made the structural analysis of the branch market of ferrous metallurgy of Russia. Calculation of concentration indicators of the ferrous metallurgy market is carried out, entrance barriers on the branch market of ferrous metallurgy are revealed.

Keywords: concentration of the market, entrance barriers on the market, an oligopoly, ferrous metallurgy, the competition.

* Vishnever Vadim Yakovlevich, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: ab3535@mail.ru.

УДК 339.9

Ю.В. Матвеев, К.Ю. Матвеев*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследуются основные тенденции развития международных экономических отношений в условиях глобализации. Раскрывается содержание глобализации как формирование международных экономических отношений нового качества, адекватных современному уровню интернационализации производительных сил. Определяются условия формирования единого научно-технического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг.

Ключевые слова: глобализация, тенденции, производительные силы, качество международных экономических отношений, структурные изменения в экономике, развитие, неравномерность, кластерный подход, экономический рост, многополярность.

Объективные сдвиги в сферах производства, коммуникаций, торговли, зарубежного инвестирования и финансов превратили мировую экономику в целостный глобальный организм, объединенный не только международным разделением труда, но и гигантскими по своим масштабам всемирными производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. Мировое экономическое пространство становится единым полем для функционирования крупного бизнеса. При этом география размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются

* Матвеев Юрий Васильевич, доктор экономических наук, профессор; Матвеев Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: matveev-uv@mail.ru.

субъектами хозяйственной жизни с учетом глобальной конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы.

К факторам усиления целостности мировой экономической системы следует отнести:

- скачок в развитии ТНК на почве углубляющегося международного разделения труда и революции в сфере транспорта и телекоммуникаций;

- качественный сдвиг в развитии международного рынка ссудных капиталов - возникновение вненациональных рынков капитала на базе офшорных операций в евровалютах;

- опережающий рост обрабатывающей промышленности в индустриальном ядре и развивающейся периферии мирового хозяйства;

- существенное улучшение международной транспортной инфраструктуры;

- переворот в средствах коммуникаций в результате информационной революции на базе бурного развития электроники, кибернетики и космических спутников связи¹.

При этом ведущим началом глобализации выступает новый уровень производительных сил мирового сообщества - материализация достижений современной научно-технической революции. Раскрытие глобализации мирового хозяйства как двуединого процесса развития материально-технического базиса и системы международных экономических отношений позволяет преодолеть односторонность научно-го осмысления данной категории.

Глобализация предполагает формирование международных экономических отношений нового качества, адекватных современному уровню интернационализации производительных сил, способных стать общественной формой их развития, в том числе путем преодоления экономических и других возникающих противоречий. В этой связи важно выявить и проанализировать причины, обуславливающие смену производственных отношений.

Прежде всего, это увеличение скорости роста экономики (мировой ВВП в абсолютных размерах в XX в. вырос в 19 раз против 15 раз в XIX в. и 3 раз в XVIII в. Среднегодовой темп прироста в 1900-1950 гг. составлял 1,9%, в 1950-2000 гг. - 4%. Одновременно увеличилось и население планеты, причем наибольший прирост пришелся на XX в. Он был больше в 6,6 раза по сравнению с XIX в.). В основе этих процессов лежит научно-технический прогресс, о котором можно судить по данным об ускорении информационных процессов. По подсчетам, объем знаний, информации удваивался за следующие промежутки времени: первое удвоение заняло 1650 лет - с начала нашей эры и до середины XVII в., второе - 350 (с середины XVII в. и до 1900 г.); третье - 50 (с 1900 до 1950 г.); четвертое - 20 (с 1950 до 1970 г.); пятое - 12 лет (с 1970 по 1982 г.). За период 1983-1992 гг. (по некоторым оценкам) этот объем возрос еще в 2,6 раза². (Телефонизация 50% американских домашних хозяйств произошла спустя 60 лет с момента изобретения этого средства коммуникаций. Сегодня для аналогичного уровня распространенности Интернета в США потребовалось 5 лет. Скорость диффузии новой технологии, таким образом, возросла более чем в 10 раз за минувшие 100 лет.)³

Новое качество международных экономических отношений определяется и изменением структуры рабочей силы, занятой в различных отраслях. В частности, в

начале XIX в. в сельском хозяйстве США было занято почти 75% рабочей силы, к середине периода эта доля снизилась до 65%, а уже в начале 40-х гг. XX столетия она упала до 20% (уменьшившись в 3 с небольшим раза за 150 лет). В дальнейшем за последние пять десятилетий она сократилась еще в 8 раз и составляет сегодня, по различным подсчетам, от 2,5 до 3%.

При быстрых структурных изменениях в экономике, развитии технологии и ужесточении внутренней и международной конкуренции эффективность национального производства особенно зависит от уровня качества человеческих ресурсов.

Существует четкая взаимосвязь между уровнем квалификации рабочей силы и повышением производительности труда. С одной стороны, труд в реальных технологических, экономических и организационных условиях требует высококвалифицированных работников широкого профиля, а с другой - существующие профессиональные навыки и квалификация рабочей силы ограничивают возможности реакции производителей на изменение рыночного спроса. Таким образом, с экономической точки зрения человеческие ресурсы не могут оцениваться только как технически заменяемый фактор, ограничивающий повышение производительности, внедрение нововведений и достижение экономического успеха.

По мере компьютеризации производства квалификация всех работников должна приближаться к инженерной, позволять им работать со всей системой рабочих, энергетических, транспортных и информационных машин. При этом в отличие от трехзвенной машинной системы этот труд снова стал охватывать процесс производства в целом.

Если до создания автоматизированных систем человек в процессе труда неизбежно использовал ограниченные знания, - как собственные, так и воплощенные в средствах труда, - то с созданием Интернета и интегрированной глобальной системы АСУ возможности человека в использовании знаний при принятии решений имеют тенденцию стремиться к своему абсолютному уровню - уровню знаний, достигнутых человечеством на данном этапе развития. Но этим снимается проанализированное Марксом и существовавшее до сих пор противоречие между конкретным и абстрактным трудом. Конкретный труд также поднимается на уровень общечеловеческого труда. Его информационная ограниченность теперь снята. Имеется только историческая ограниченность, определяемая уровнем общественного сознания, техническими параметрами АСУ, измеряющими объем хранения, скорость обработки и передачи информации, и социальными возможностями доступа к ней. И конкретный, и абстрактный труд являются теперь только двумя сторонами общечеловеческого, или просто человеческого труда. Это означает, что общественно необходимым трудом становится труд творческий, во всех областях базирующийся на новейших достижениях науки, техники и даже искусства, развивающий эти достижения дальше.

Перечисленные факторы все в большей степени делают труд работника компьютеризированного производства столь же не воспроизводимым другими людьми, как и труд художника, ученого. Труд работника, особенно при проектировании продуктов и технологий, возвышается до науки и искусства, синтезирует их в себе и для себя, по выражению Гегеля. При этом если наука превращает каждого работника в современного специалиста, то впитываемое им и воплощаемое в труде искусство

превращает его из узкого специалиста в органично и всесторонне развитого человека, возвращает ему утерянную в предшествующие эпохи творческую целостность.

Важным элементом нового качества экономических отношений глобализации является неравномерность их развития, что обуславливается, прежде всего, периодичностью последовательного замещения технологических укладов. Последние связывают с выделением двух типов способа производства - технологического и экономического. Соответственно, различаются технологические и экономические уклады. Технологические уклады классифицируются в зависимости от уровня развития производительных сил, господствующей технологии производства, форм его организации, а экономические - от ступени зрелости способа производства в целом⁴.

В этой связи необходимо выделить два уровня экономических отношений, сложившихся по поводу глобализации мирового хозяйства: организационно-экономические и социально-экономические.

Организационно-экономические отношения охватывают формы углубления и усложнения международного разделения труда, кооперирования, специализации и интеграции производства, сдвиги в размещении производства по странам и регионам, изменения его глобальной межотраслевой и отраслевой структуры. Эти отношения непосредственно формируют интернационализацию производительных сил и служат носителями первичных производственных связей между участниками воспроизводственного процесса на межгосударственном уровне.

Международные социально-экономические отношения трансформируются под влиянием двух групп факторов. Экзогенные факторы составляют процессы динамики этих отношений в отдельных странах мира, и прежде всего, в группе высокоразвитых стран постиндустриального облика. Эндогенные факторы усиливают свое воздействие на процессы глобализации, как следствие национального влияния корпораций в экономике.

Неравномерность развития представляет собой прямой результат многовариантности широкого комплекса факторов и условий экономического роста. Она присуща всей истории человечества. Для развития отдельных явлений, процессов, структур необходимо, чтобы составляющие их части, компоненты изменялись неравномерно. В противном случае возможно лишь воспроизводство прежних структур, но не поступательное развитие. Воспроизводство системы, процесса, явления в неизменном виде равнозначно застою, отрицанию развития.

Неравномерность проявляется на микроуровне (единичные явления и процессы) и макроуровне, выступает одним из факторов усиления многовариантности развития, но в основе ее лежат самые различные варианты конкретных условий и факторов развития. Разные вариантные сочетания, комбинации, взаимодействия с разной степенью интенсивности приводят к неоднозначным результатам, что, собственно, дает в итоге неравномерность развития.

Неравномерность развития может быть проиллюстрирована и на примере изменения структуры экономики, факторов производства и функционирующего капитала. Сдвиги в отраслевой структуре выразились в переходе лидерства в ней от отраслей сельского хозяйства к отраслям обрабатывающей промышленности и строи-

тельства; при этом сокращалась доля добывающей промышленности, как результат уменьшения материалоемкости общественного производства, а что касается обрабатывающей промышленности, то сначала ее удельный вес увеличивался, затем стабилизировался, а с 70-80-х гг. XX в. стал сокращаться. Результатом этих сдвигов явилось возрастание доли сферы услуг, которая ныне доминирует. Этот процесс получил название сервисизации экономической структуры.

Фактором структурной усложненности выступает не только система международного разделения труда, но и системы общественного его разделения в рамках национальных экономик, которые в ходе экономического и технологического развития заметно диверсифицируются и углубляются. Развитие технологических связей реализуется в том, что наряду с межотраслевым разделением труда получает дальнейшее развитие внутриотраслевая специализация в сфере производства не только конечной продукции, но и деталей, узлов, комплектующих. Это, в свою очередь, подтолкнуло к активизации применения кластерного подхода к пониманию микро- и мезоэкономических процессов. Кластерные модели ориентированы на создание современных высокотехнологичных производств и обеспечивают объединение усилий участников с целью эффективного использования имеющегося в стране или регионе потенциала промышленности, науки и малого бизнеса. "Преимущество и новизна кластерного подхода заключаются в том, что он придает высокую значимость микроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Кроме того, он предлагает эффективные инструменты для стимулирования регионального развития, которое проявляется в увеличении занятости, повышении конкурентоспособности региональных производственных систем, росте бюджетных доходов"⁵.

Данный подход к развитию экономики способствует достижению синергетического эффекта от объединения усилий всех организаций, образующих кластер. Крупные предприятия находят в лице малых и средних фирм надежных субподрядчиков и поставщиков, способных более эффективно выполнять определенные хозяйственные функции. Малый бизнес получает гарантированный спрос со стороны крупных предприятий на производимую им продукцию и оказываемые услуги. Научные организации имеют возможность получения коммерческих заказов со стороны крупного бизнеса в рамках кластерного взаимодействия. Практика развитых стран показывает, что кластерные формы организации весьма эффективны при производстве конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

Еще одной тенденцией в развитии международных экономических отношений является усиление взаимозависимости всех стран мирового сообщества. Глобализация по своему существу есть взаимосвязанное развитие, и в нем важно установить и поддерживать социально-политическое, экономическое, военно-стратегическое, правовое и другое всемирное равновесие. Возрастание многосторонней взаимозависимости создало новую ситуацию самосохранения цивилизации. Нарушение всемирного равновесия может принять неуправляемый характер и привести к ее гибели вопреки желаниям стран и народов. Поддержание же равновесия становится все более сложной и многоаспектной проблемой. Оно достигается не только под воздей-

ствием объективных процессов (преимущественно интернационализации производительных сил), но и в значительной мере субъективно-волевых решений и действий.

В данной связи следует отметить, что развитые страны в последние десятилетия переходят к новой модели экономического развития, для которой, прежде всего, характерно:

- формирование единого мирового научно-технического пространства и рынка высокотехнологических товаров и услуг;

- закрепление за отдельными странами в рамках этого рынка определенной специализации, отражающей преимущественное развитие критических технологий в данной стране;

- формирование в рамках процесса глобализации механизмов получения технологической ренты, реализующей технологическую специализацию отдельных стран;

- создание национальных инновационных систем, интегрированных на международном уровне и охватывающих весь комплекс институтов воспроизводства инноваций, развития и распространения новых технологий, что стало важным элементом закрепления специализации отдельных стран на мировых рынках высокотехнологичной продукции и поддержания технологической сопряженности отраслей национальной экономики⁶.

Одна из ключевых характеристик формирующейся модели экономического роста - нарастание качественного разрыва между странами, в основе которого лежит технологический разрыв. Последний ведет к сегментации рынка высокотехнологичной продукции на мегауровне (наиболее качественная ее часть, производимая в странах ЕС, США и Японии, потребляется в самих же странах-лидерах) и становится труднопреодолимым барьером. Благодаря выстраиванию технологических барьеров современное мировое хозяйство приобретает 5-уровневую структуру: первый уровень - генерирующий поток инноваций и новых образцов; второй - быстро обновляемое гибкое производство, ориентированное на индивидуальные потребности; третий - массовое и крупносерийное производство, ориентированное на широкий спектр потребителей; четвертый - производство базовых ресурсов (энергоресурсы, конструкционные материалы и др.); пятый - традиционно медленно обновляемые сферы (например, аграрный сектор). В зависимости от того, на каком уровне закрепляется данная страна в глобализирующемся мире, она становится либо получателем, либо плательщиком дополнительной добавленной стоимости⁷. Россия в 1990-е гг. по экспорту закрепились преимущественно на 4-м уровне, а по импорту на 2-3-м уровнях⁸. Это означает, что страна стала донором произведенной добавленной стоимости. За счет этого фактора, по некоторым оценкам, экономика страны ежегодно теряет 10-12 млрд долл.

Удельный вес российских предприятий, осваивающих технологические новшества, не превышает 10 %, а уровень выпускаемой инновационной продукции не соответствует требованиям современной экономики к обновлению и совершенствованию структуры и качества промышленной продукции. Производство инновационной продукции происходит в основном за счет тиражирования старых образцов, лишь слегка подвергшихся модернизации. Отсутствует массовое производство инноваци-

онной продукции, что ведет к ее удорожанию. Инновационное наполнение инвестиций в большинстве отраслей остается крайне низким - в среднем на уровне 10-11 %. В этом смысле инновации не обеспечивают новое качество экономического роста⁹.

Следует отметить, что почти все предприятия обрабатывающей промышленности развитых стран постоянно и настойчиво занимаются инновациями; на долю научно-технического прогресса в этих странах приходится до 90% прироста ВВП. Создание и освоение новых технологий там - главный фактор экономического роста; не случайно расходы на образование, науку и другие компоненты воспроизводства человеческого капитала давно превысили инвестиции в приобретение машин и оборудования, строительство зданий и сооружений; расходы на науку достигают 5% ВВП при их 50-процентном госфинансировании. В России же уровень расхода на науку снизился до 1,4%, в том числе финансируемого государством - до 0,8% ВВП¹⁰.

Следует также отметить, что усиление взаимозависимости стран мирового сообщества по своей сущности есть противоречивый процесс. Известно, что взаимозависимость может проявляться через партнерские, равноправные отношения экономических систем, а также через отношения, где одни из них занимают лидирующие, ведущие позиции, а другим отводится роль зависимых, ведомых.

Кроме того, в данном процессе взаимодействуют (в рамках тенденции к равновесию) два противоположных направления мирового социально-экономического прогресса: однополярное и многополярное геополитическое устройство мира. Эти направления отражают, с одной стороны, возросшие возможности США и группы наиболее тесно взаимодействующих с ними стран влиять на моделирование социально-экономического и военно-стратегического устройства мира в XXI в.

Но, с другой стороны, обозначилось и нарастает противоположное направление - утверждение многополярного мироустройства, основанного на состязательном взаимодействии различных национально-политических и мирохозяйственных систем. Этому в немалой степени способствует дискриминация обновляющейся России во внешнеэкономических связях с западным миром, стремление нарушить военно-стратегический паритет России и США.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Ведущим началом глобализации выступает новый уровень производительных сил мирового сообщества - материализация достижений современной научно-технической революции. Ее главным содержанием является возросшая экономическая взаимозависимость стран мирового сообщества, которая охватывает расширение, углубление, интенсификацию и возросший динамизм международных экономических связей.

2. Глобализация предполагает формирование международных экономических отношений нового качества, адекватных современному уровню интернационализации производительных сил, способных стать общественной формой их развития, в том числе путем преодоления экономических и других возникающих противоречий.

3. Определяющим источником нового качества международных экономических отношений являются инновационные инвестиции, воплощенные в новый технологический уклад и обуславливающие конкурентоспособность экономики, основными

составляющими которой выступают: гибкость, способность воспроизводить качественные ресурсы, включая человеческий капитал, технологическая и продуктовая специализация на мировом рынке наукоемкой продукции, ресурсосбережение, снижение энергозатрат и повышение производительности труда.

4. В условиях формирования единого научно-технического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг происходит закрепление за отдельными странами определенной специализации, отражающей преимущественное развитие критических технологий в данной стране, что ведет к нарастанию качественного разрыва между странами и к эффекту перераспределения части вновь созданной стоимости от стран, использующих устаревающие технологии, к высокотехнологичным странам.

* * * *

¹ См.: *Залозная Г.М.* Развитие национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: общие закономерности и российская специфика. Оренбург, 2004. С. 108-109.

² См.: *Дынкевич А.* Закономерности экономического развития (проблемы методологии) // Экономист. 2001. № 11. С. 75, 76.

³ См.: *Инновационная экономика / под общ. ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой.* М., 2001. С. 51.

⁴ Одной из наиболее выразительных и емких абстракций для представления эволюции цивилизаций является "лестница" с четко выраженными уровнями технологического развития, которая неоднократно использовалась в разных контекстах, включая социологический и политэкономический (У. Ростоу и К. Маркс). Каждый уровень характеризуется набором технологий, знаний и навыков, получаемых в результате научно-технического прорыва, и совокупностью рынков тех товаров и услуг, которые может создать при помощи этой информации фирма (а значит, и страна). Среди примеров - изобретение полупроводникового транзистора, двигателя внутреннего сгорания, открытие деления атомного ядра и т.д. (См.: *Рей А.* Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии // Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 54.)

⁵ *Марков Л.С., Ягольницер М.А.* Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. Новосибирск, 2006. С. 3.

⁶ По данным Центра стратегических разработок "Сибирь" (ЦСРС), доля высокотехнологичных производств в структуре экономики России составляет в настоящее время немногим более 1%, в то время как в США она достигает 22%, в Китае - 14%. Доля затрат на гражданские исследования и разработки составляет в наиболее развитых странах не менее 2% ВВП (в Японии, Швейцарии, Швеции, Финляндии, Израиле, Южной Корее - 2,5-3%), а в России она сейчас - менее 0,3%. В результате отставание страны в использовании передовых технологий продолжает возрастать. Например, если в области газотурбинных технологий в 1970-х гг. Россия лидировала, то теперь она отстает на 20 лет. В то время как мировая энергетика переходит на парогазовые установки (ПГУ) четвертого поколения, в России до сих пор не освоены в полной мере ПГУ первого поколения. Если в 1960-1970 гг. в США и СССР создание нового авиационного двигателя, параметры которого обычно повышались на 15-20%, требовало до 10-15 лет, то теперь в США новый двигатель с удвоенными удельными характеристиками создается за 5 лет, в России же положение не изменилось. В результате, в мировом обороте наукоемкой продукции на долю России приходится сейчас менее 0,2%, тогда как на долю Китая - 2, Южной Кореи - 4, Сингапура - 7, Японии - 11, США - 25, Евросоюза - 35%.

⁷ Так, продажа 2 т нефти на международном рынке приносит прибыль от 20 до 30 долл., в то время как 1 т нефти, затраченная на производство зерна, - 80, а на производство мяса - от 300 до 400 долл.; 1 кг промышленной продукции в сфере бытовой техники дает прибыль 50 долл., а в

авиации - 1 тыс. долл. (См.: Костин Г. Потенциал ВПК и концепция устойчивого социально-экономического развития России // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 2. С. 26.)

⁸ Глазьев С.Ю., Белоусов А.Р. Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: анализ угроз // Проблемы прогнозирования. 2004. № 1. С. 18.

⁹ На основе сопоставительного анализа авторы сводного доклада Бруклинского института (США), ИФО-института (Германия) пришли к заключению, что достижение 5% темпов экономического роста на базе коренной технологической реконструкции и эффективного хозяйствования предполагает использование на цели накопления не менее 25% валового национального продукта // Экономист.2000. № 6. С. 66.

¹⁰ Российский экономический журнал. 2004. № 9-10. С. 8.

Yu.V. Matveev, K.Yu. Matveev*

THE MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article examines the main trends in the development of international economic relations in conditions of globalization. The content of globalization as the formation of international economic relations of a new quality, adequate to modern level of internationalization of the productive forces. Determined by the conditions of formation of the common scientific-technical space and market high-tech goods and services.

Keywords: globalization, trends, productive forces, quality of international economic relations, structural changes in the economy, development, inequalities, cluster approach, economic growth, multipolarity.

* Matveev Yuriy Vasilyevich, Doctor of Economics, Professor; Matveev Kirill Yuryevich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: matveev-uv@mail.ru.

УДК 338.4

А.М. Михайлов*

ОРГАНИЧЕСКОЕ СТРОЕНИЕ ФАКТОРОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В развитие теории органического строения капитала рассматривается органическое строение факторов постиндустриального производства, как соотношение вещественных и личных факторов производства с учетом предпринимательского фактора, фактора "знание", человеческого и интеллектуального капитала.

Ключевые слова: органическое строение факторов производства, факторы постиндустриального производства, предпринимательский фактор, фактор "знание", интеллектуальная деятельность, трансформации.

* Михайлов Александр Михайлович, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет. E-mail: 2427994@mail.ru.

Категория органического строения капитала занимает одно из ведущих мест в политэкономических исследованиях. При изучении постиндустриальной экономики также конструктивным является использование технического и стоимостного и органического строения, как выражения соотношений вещественных и личных факторов производства, их взаимосвязи, и исследование влияния изменений в строении на пропорции производства и воспроизводства в постиндустриальной экономике.

При рассмотрении категорий строения с позиций теории факторов производства возникает целый ряд новых моментов и проблем.

Во-первых, логично вести речь не о строении капитала или производства, а о строении факторов производства.

Во-вторых, необходимо учитывать качественные изменения, происходящие в вещественных факторах производства в постиндустриальном обществе, прежде всего связанные с применением информационных технологий.

В-третьих, на смену одному личному фактору производства - рабочей силе - приходят другие факторы: труд, предпринимательство и знания.

В-четвертых, с позиций теории факторов производства следует рассматривать соотношение земли и капитала (вещественных факторов) и труда и предпринимательства, знаний (личных факторов).

В-пятых, встает вопрос о стоимостном и натуральном выражении таких факторов, как земля, предпринимательство, знание.

В силу трансформаций, происходящих в постиндустриальной экономике, следует применять не термин "строение капитала", а термин "строение факторов производства". Под строением факторов производства понимается отношение вещественных факторов с учетом их качественных изменений в постиндустриальном производстве к личным факторам производства. Трансформации в системе факторов постиндустриального производства, определяющая роль знаний и человеческого капитала позволяют, на наш взгляд, внести ряд корректировок в понимание и измерение технического, стоимостного и органического строения факторов производства.

Факторы "труд", "предпринимательство", "знания", несмотря на различия между ними, на разные функциональные роли, которые они выполняют, также имеют общее - они представляют собой сознательную целесообразную деятельность людей, что позволяет объединить их понятием "личные факторы производства".

Поскольку в системе факторов производства появляется пятый фактор - знание, личные факторы формируются на основе совокупности способностей к труду (рабочая сила), к предпринимательству и к деятельности по применению знаний. При определении органического строения факторов производства надо учитывать в стоимостной форме затраты на воспроизводство не только способностей к труду, но и на воспроизводство способностей к предпринимательской и интеллектуальной деятельности.

Информация и знания всегда способствовали более эффективному использованию факторов производства. В постиндустриальном обществе они становятся самостоятельными ресурсами, а знания превращаются в самостоятельный фактор производства наряду с капиталом, землей, трудом и предпринимательством.

Знания как ресурс - это способности человека к интеллектуальной деятельности, аналогично тому, как рабочая сила является способностью к труду. Во взаимодействии

с другими факторами знания становятся фактором производства. Знания можно предоставлять во временное пользование, оставаясь при этом их собственником.

Знание как фактор производства обладает рядом свойств, отличающих его от традиционных факторов производства:

- знания неисчерпаемы. Одно и то же знание может быть использовано бесконечное количество раз без какого-либо вреда для себя;
- никогда не может быть излишка знания, как это зачастую бывает с другими ресурсами, в частности с рабочей силой;
- развитие знание направлено, в принципе, в бесконечность, т.е. знание не содержит в самом себе барьера для своего развития;
- одно и то же знание может быть использовано бесконечным количеством людей одновременно.

Знания применялись в процессе производства с момента их появления. По мере роста человеческих знаний повышалась и их роль. Трансформация взаимодействия факторов производства под влиянием современной научно-технической революции привела к тому, что в условиях экономики знаний в непосредственном процессе производства наряду с трудовой и предпринимательской деятельностью выделяется, в качестве самостоятельной, деятельность по применению и использованию знаний. Углубление разделения труда в индустриальном обществе привело к выделению предпринимательской деятельности в качестве самостоятельной, а предпринимательства - в качестве самостоятельного фактора производства. Разделение труда в постиндустриальном обществе ведет к отделению от деятельности трудовой и предпринимательской деятельности по применению знаний, связанной с нововведениями, новаторством, внедрением в процесс производства достижений научно-технической революции. По нашему мнению, для определения этой деятельности наиболее подходит термин "интеллектуальная". Это деятельность по применению знаний, т.е. усвоенной и переработанной информации. В индустриальном обществе она не выделялась в самостоятельную, а осуществлялась в процессе трудовой и предпринимательской деятельности. Без интеллектуальной деятельности современный процесс производства становится невозможным. Коренной переворот во взаимодействии факторов производства связан с тем, что деятельность по использованию и применению знаний становится в процессе производства определяющей. В результате принципиально изменяются технологические связи и взаимосвязи между факторами производства, трансформируется процесс их взаимодействия, т.е. меняется технологический способ производства.

Знания в широком смысле слова увеличивают все способности людей. Знания в узком смысле - это способности к интеллектуальной деятельности. Причем само по себе наличие таких способностей еще не означает, что знания стали фактором производства. Первоначально знание - это ресурс, который существует самостоятельно и независимо от других ресурсов. Фактором производства знания становятся только после соединения с другими ресурсами, только во взаимодействии с другими факторами производства.

Таким образом, в постиндустриальной экономике знания не только воздействуют на повышение эффективности традиционных факторов производства, но и становятся самостоятельным фактором производства.

Знания обладают всеми атрибутами, присущими категории "фактор производства":

- спецификой воспроизводства;

- связью с особым видом производственной деятельности (интеллектуальной), без которой процесс постиндустриального производства становится невозможным;
- формированием нового собственника знаний, реализующего собственные экономические интересы;
- появлением нового факторного дохода - платы за знания;
- возникновением у собственников знаний институциональных интересов, т. е. заинтересованности в институтах, которые обеспечивали бы им получение данного факторного дохода.

Деятельность по применению знаний качественно отличается от трудовой и предпринимательской деятельности. В то же время она имеет и общие с ними черты сознательной целесообразной деятельности, осуществляемой в процессе материального производства. Труд - процесс сознательной целесообразной деятельности по преобразованию вещества природы. Предпринимательство - процесс сознательной целесообразной деятельности по соединению и производительному использованию факторов производства. Применение знаний - процесс сознательной целесообразной деятельности по преобразованию самих знаний. Поскольку знания субъективны, неотделимы от человека, то предметом интеллектуальной деятельности является сознание самого человека, его знания.

Интеллектуальная деятельность связана с развитием человека, его стремлениями к самосовершенствованию. Такие черты могут быть присущи и трудовой, и предпринимательской деятельности. В то же время результаты интеллектуальной деятельности зависят не только и не столько от вовлечения в хозяйственный оборот информации и знаний, сколько от возможностей их применения. А это зависит от интеллектуального уровня человека, его возможностей, характера восприятия им окружающего мира, его отношения к самому себе, от развития его личности. Вследствие этого интеллектуальная деятельность связана с потребностями совершенствования личности человека, его стремлениями к увеличению знаний (причем непосредственно в процессе производственной деятельности). Интеллектуальной деятельностью люди занимались всегда, но в постиндустриальном обществе она становится важнейшим фактором развития производства.

Таким образом, в условиях постиндустриальной экономики на основе методологии исследования органического строения капитала следует рассматривать категорию органического строения факторов постиндустриального производства, как стоимостного соотношения вещественных и личных факторов постиндустриального производства, отражающего их техническое строение и изменяющегося с изменением технического строения. Поскольку в системе факторов производства появляется пятый - знания, то личные факторы формируются на основе совокупности способностей к труду (рабочая сила), к предпринимательству и интеллектуальной деятельности. При определении стоимостного строения факторов надо учитывать в стоимостной форме затраты на воспроизводство не только способностей к труду и предпринимательской деятельности, но и на воспроизводство способностей к интеллектуальной деятельности.

Вещественные факторы производства - капитал и землю - в экономической литературе часто объединяют термином "капитальные блага". Средства же, вкладываемые в воспроизводство способностей к труду, предпринимательству и интеллектуальной деятельности, характеризуются величиной человеческого капитала. Вследствие этого стоимостное строение факторов производства можно определить как отношение ценности

капитальных благ к величине человеческого капитала. Таким образом, в самом общем виде строение факторов производства будет выражаться следующими формулами:

а) техническое строение факторов производства:

$$ТСФП = \frac{\text{Средства производства} + \text{Земля}}{\text{Рабочая сила} + \text{Предпринимательские способности} + \text{Способности к применению знаний}};$$

б) стоимостное строение факторов производства:

$$ССФП = \frac{\text{Ценность капитальных благ}}{\text{Величина человеческого капитала}};$$

в) органическое строение факторов производства, как ССФП, поскольку оно отражает техническое строение факторов и изменяется с изменением ТСФП.

A.M. Mikhailov*

THE ORGANIC STRUCTURE OF POSTINDUSTRIAL PRODUCTION FACTORS

For developing the theory of organic structure of capital the article deals with the organic structure of postindustrial production factors as the ratio of the material and personal factors and considers enterprise factor, knowledge factor, human and intellectual capital.

Keywords: organic structure of production factors, postindustrial production factors, enterprise factor, knowledge factor, intellectual activity, transformations.

* Mikhailov Alexander Mikhaylovich, Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics. E-mail: 2427994@mail.ru.

УДК 330.83

Е.С. Недорезова*

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ КАТЕГОРИИ "ИНСТИТУТ"

Исследовано сущностное содержание категории "институт" с экономической точки зрения, рассмотрены подходы к общей характеристике этой категории, в каждом из которых дано определение института. Выявлены критерии систематизации институтов, и на этой основе приведена их классификация. Предложена авторская формулировка понятий институциональной системы и института.

Ключевые слова: институт, классификация институтов, системно-институциональный подход, институциональная система.

* Недорезова Елена Сергеевна, кандидат экономических наук, Самарский государственный экономический университет. E-mail: Nedlen63@yandex.ru.

Основные подходы, образующие общие характеристики категории "институт"

Подход	Определение
1	2
Социальный	Институт - это продукт социального взаимодействия (социальный продукт), который представляет собой элемент социальной структуры общества
Нормативный	Институт - это внешняя регулирующая норма, которая противостоит индивиду, ограничивает его выбор и хозяйственное поведение. По Дж. Ходжсону, институт - это явно или неявно заданные ограничения, которым подчиняются действия рационально расчетливого индивида ¹⁾
Этический	Институт - внутренняя этическая (моральная, нравственная, ценностная) норма, которая определяет внешнюю позицию индивида, т.е. влияет на его поведение
Правило-игровой	Институт - это такое действующее правило некоей игры между индивидами, которому они следуют и подчиняются в своей хозяйственной деятельности. Этот подход сформирован нобелевским лауреатом Д. Нортом и сегодня является самым распространенным, а определение института согласно правило-игровому подходу принято считать классическим. Институты - это правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают в себя неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение ²⁾ . Р.М. Нуреев вслед за Д. Нортом под институтом понимает правила игры, созданные в обществе людьми и организующие определенным образом взаимодействие между ними ³⁾
Трансакционный	Институт - набор ограничений поведения индивида, обусловленных трансакционными издержками. Основоположителем трансакционного подхода к исследованию институтов является американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г. "за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики" Р. Коуз
Порядковый	Институт - это социальный порядок, т.е. повторяющиеся, устойчивые во времени структурированные взаимодействия между людьми, возникающие на основе действующих институтов-правил. Этот подход к определению института был сформирован немецким экономистом, историком, ведущим представителем новой исторической школы Г. Шмоллером: институт - определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочения социальных действий на длительный период ⁴⁾
Организационный	Институт - это организация, т.е. все возможные нормативные модели поведения (правила и нормы) и всевозможные характеристики принуждения к выполнению нормативных моделей поведения. Институт, отмечает Дж. Ходжсон, определяется как социальная организация, которая формирует долговременные рутинизированные схемы поведения ⁵⁾ . С ним согласен Д. Гамильтон, который рассматривает институты "как социальную организацию" ⁶⁾

¹⁾ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной теории. М., 2003. С. 205.

²⁾ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 20.

³⁾ Нуреев Р.М. Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М., 2000. С. 14.

⁴⁾ Фуруботон Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПб., 2005. С. 9.

⁵⁾ Ходжсон Дж. Указ. соч. С. 37.

⁶⁾ Hamilton D. Technology and Institutions Are Neither // Journal of Economic Issues. 1986. Vol. 20, № 2. P. 525.

До сих пор существует огромное многообразие определений понятия "институт", каждое из которых выражает субъективное мнение его автора. В данной связи можно сформировать различные подходы к общей характеристике категории "институт" (табл. 1).

Многообразие подходов к определению категории "институт" формирует их сложную классификацию. Для нее мы выделим те критерии, которые, по нашему мнению, являются основными (табл. 2).

Таблица 2

Классификация институтов

Критерий классификации	Соответствующие институты
1	2
1. Способ происхождения	- естественные - искусственные
2. Уровень формализации и характер санкций	- формальные - неформальные
3. Степень экономической активности	- благоприятствующие производительной деятельности - благоприятствующие перераспределительной или спекулятивной деятельности
4. Способ координации	- рыночные - государственные
5. Масштаб распространения	- локальные - местные - региональные - федеральные - страновые - международные - глобальные
6. Стадии воспроизводственного процесса	- производственные - распределительные - институты обмена - институты потребления
7. Уровень иерархии	- институты наноуровня - институты микроуровня - институты мезоуровня - институты макроуровня - институты мегауровня
8. Исторический тип хозяйственной системы общества	- цивилизационные - формационные
9. Степень зрелости	- развивающиеся - развитые - разрушающиеся
10. Отрасль функционирования	- строительные - промышленные - транспортные - торговые и др.

1	2
11. Сфера хозяйствования	<ul style="list-style-type: none"> - экономические - социальные - политические - правовые - идеологические - культурные - духовные - экологические - демографические - религиозные - научные
12. Степень доминантности	<ul style="list-style-type: none"> - базовые - вспомогательные

На наш взгляд, к исследованию институтов наиболее целесообразно применять системно-институциональный подход, который дает возможность рассмотреть общество, с одной стороны, как систему и применять при его анализе принципы системного подхода, с другой - как институциональный комплекс, что при анализе позволяет использовать характеристики категории "институт". Применение системно-институционального подхода расширяет границы исследования и помогает сформулировать понятие системы общественных институтов - системы, элементами которой выступают системы различных институтов общества: экономические, социальные, политические, правовые, идеологические, культурные, духовные, экологические, демографические, религиозные, научные. Перечисленные системы институтов совместно составляют институциональную систему, т.е. систему общественных институтов. По мнению российских экономистов Ю.В. Овсиенко и В.П. Русакова, институциональная система - это совокупность взаимосвязанных институтов, нормирующих все допустимые в обществе формы взаимоотношений индивидов и организаций во всех сферах общественной жизни¹. Мы согласны с этим определением, сформированным с позиций институционального подхода. Однако с позиций системно-институционального подхода его необходимо модифицировать, рассматривая институциональную систему не просто как совокупность отдельных взаимосвязанных институтов, а как совокупность взаимосвязанных систем институтов. На основе всех приведенных выше рассуждений мы можем сформулировать авторскую трактовку категории "институт".

Институт - это основной образующий элемент различных систем институтов, формирующих систему общественных институтов, который организует непрерывное взаимодействие субъектов в процессе воспроизводства экономических, социальных, политических, правовых, идеологических, культурных, духовных, экологических, демографических, религиозных и научных отношений, ограничивает поведение этих субъектов и упорядочивает взаимодействия между ними, а также сам имеет ограничители в своем функционировании в виде формальных и неформальных норм и правил, принятых в данном обществе, и соответствующего механизма инфорсmenta.

Таким образом, вопрос об экономическом содержании категории "институт" остается дискуссионным и актуальным и требует дальнейших научных исследований этой категории.

* * * *

¹ Овсиенко Ю.В., Русаков В.П. Зависимость характера институциональных систем от механизма их формирования // Экономика и мат. методы. 2008. Т. 44, № 4. С. 3.

E.S. Nedorezova*

TO THE QUESTION ABOUT THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY INSTITUTE

A study of the essential content of the category "Institute" from an economic point of view, the approaches identified, which form the General characteristics of this category, each of which shows the definition of the Institute. The identified criteria of systematization of institutions upon which their classification is given. Formulated a definition of the institutional system and of the Institute.

Keywords: institution, a classification of institutions, the systemic-institutional approach the institutional system.

* Nedorezova Elena Sergeevna, Candidate of Economics, Samara State University of Economics. E-mail: Nedlen63@yandex.ru.

УДК 336

A.И. Осьмакова*

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ КРУГООБОРОТА ДЕЙСТВИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА

Предлагается теоретическая интерпретация капитала с позиции процента как соответствующей капиталу самостоятельной формы прибавочной стоимости. Источником процента является та прибавочная стоимость, которая создается в результате производительного приращения капитала.

Ключевые слова: банковский капитал, капитал, прибавочная стоимость, формы прибавочной стоимости, процент, ссудный процент, меновая стоимость, потребительская стоимость, процесс воспроизводства, общественные производственные отношения.

* Осьмакова Алина Игоревна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: A.Lin4ik@mail.ru.

Промышленному капиталу противостоит денежный капитал, в частности, банковский капитал как самостоятельный вид капитала и процент как соответствующая этому особому капиталу самостоятельная форма прибавочной стоимости. Поэтому теория капитала должна быть посвящена процентным ставкам, а не собственному капиталу.

Качественно процент представляет собой прибавочную стоимость. Количественно часть прибыли, образующая процент, представляется так, как будто она связана не с промышленным и торговым капиталом как таковым, а с денежным капиталом, и норма этой части прибавочной стоимости, норма процента, или ставка процента, закрепляет такое отношение¹.

К. Маркс указывал, что прибавочная стоимость имеет три формы: рента, прибыль, процент². Ссудный процент, как и вся прибыль, представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости.

В действительности деньги в виде ссудного капитала возрастают потому, что используются функционирующими промышленными капиталистами для извлечения прибавочной стоимости, часть которой получает владелец ссудного капитала в форме процента.

Банковский кредит и через него процент и деньги оказываются, таким образом, тесно привязанными к феномену экономического развития и прибавочной стоимости. В этом плане идеи Шумпетера во многом перекликаются с Марксовым пониманием процента как превращенной формы прибавочной стоимости (только у Шумпетера эта прибавочная стоимость получается не в результате эксплуатации, а в результате инноваций), а также предвосхищают многие идеи Кейнса.

Следуя логике буржуазных экономистов, обратимся к характеристике связей между капиталом и процентным доходом. Еще в вульгарных теориях капитала, развитых Сэем и Рошером, процент выступал в качестве платы за "производительные услуги" капитала. Однако вплоть до настоящего времени буржуазные экономисты связывают такие "услуги" капитала с использованием живого труда наемных рабочих. В книгах и статьях современных буржуазных экономистов такая зависимость чаще всего задается с помощью производственной функции и тем самым на передний план выводятся технико-экономические аспекты проблемы. У самого Хикса можно найти следующее соображение. Когда речь идет о таких моделях использования капитала, как производственная функция, логически правильнее использовать не категорию "капитал", а такие понятия, как "производственное оборудование" или "машины". Тем самым выводится совершенно несообразное, по характеристике К. Маркса, отношение между потребительной стоимостью, вещью, с одной стороны, и определением общественным производственным отношением, прибавочной стоимостью - с другой. Без ответа остается и вопрос о том, почему собственность на капитал сама по себе может служить достаточным условием, обеспечивающим постоянный приток доходов. Указанное обстоятельство, по справедливому замечанию Й. Шумпетера, "лишает убедительности все теории, - как примитивные, так и более рафинированные, - которые выводят процент только из производительности капитала".

Важное место в теории капитала Хикса занимает анализ влияния, которое оказывают на операции капиталистических фирм изменения цен и процентных ставок.

Особенно большой интерес, с точки зрения Хикса, представляет вопрос о влиянии рыночной нормы процента на продолжительность производственного периода: к этому вопросу он возвращается и в последующих работах - "Капитал и экономический рост" (1965) и "Капитал и время" (1973).

Характеризуя изложенную Бем-Баверком концепцию капитала как слишком упрощенную, применимую лишь в исключительных случаях, Хикс видит свою задачу в том, чтобы продемонстрировать несообразности, содержащиеся в этой теории. В книге "Стоимость и капитал" он показывает, например, что изменение рыночных процентных ставок вопреки утверждениям представителей австрийской школы не может оказать непосредственного влияния на продолжительность применяемых производственных процессов.

В действительности изменения рыночных процентных ставок, конечно, могут сказаться на хозяйствующих операциях торгово-промышленных фирм, в первую очередь, на размерах их товарно-материальных запасов, они могут оказать некоторое влияние и на выбор инвестиционных проектов, а следовательно, на вложения в основной капитал.

Иначе говоря, из сложной системы диалектических взаимосвязей, в рамках которой определяющая роль принадлежит общественному производству, выделяются, как правило, поверхностные соотношения, выражающие зависимость отдельной фирмы от рынка. При этом фундаментальные закономерности, определяющие влияние производства на процессы, протекающие в сфере обращения, скажем, влияние научно-технического прогресса, реального накопления и роста органического строения капитала на движение товарных цен и норму процента, просто "выпадают" из сферы анализа; на первом плане неизбежно оказываются связи, которые отражают обратное влияние товарных цен и ссудного процента и формы движения капитала в рамках отдельных компаний. Подобный подход придает анализу поверхностный характер, неизбежно приводит к односторонности и искажению перспективы: в качестве главного фактора, формирующего структуру капитала, выступают меновые пропорции, складывающиеся в сфере обращения.

Проблема воздействия процентных ставок на хозяйственные операции капиталистических фирм включает еще один аспект, особенно активно обсуждающийся в буржуазной политической экономии с 20-х гг. XX столетия. Это вопрос о том, может ли центральный банк с помощью денежно-кредитной политики вывести капиталистическую экономику из кризисного состояния.

Неэффективность денежно-кредитного регулирования нашла отражение в работах ряда западных экономистов, в том числе и в "Общей теории занятости, процента и денег" Кейнса, который ссылаясь, в частности, на ряд специфических препятствий, не позволяющих норме процента опуститься ниже определенного уровня, а также на то, что норма процента в условиях депрессии может оказывать лишь ограниченное воздействие на предельную эффективность капитала.

Указанные соображения оказали заметное влияние на Хикса: он также упоминает в книге "Стоимость и капитал" о том, что в условиях, когда на рынке ссудного капитала установились низкие процентные ставки, их дальнейшее падение может оказаться невозможным. Поскольку в системе общего равновесия норма процента

выступает в качестве одного из важнейших стабилизаторов, вся хозяйственная структура может стать "абсолютно нестабильной". Особенно большую опасность - как и в "Общей теории" Кейнса - представляет именно снижение цен и процентных ставок в условиях серьезного падения хозяйственной активности³.

В капитале, приносящем проценты, капиталистическое отношение достигает своей наиболее внешней и фетишистской формы. Мы имеем здесь перед собой $D - D'$, деньги, которые производят большее количество денег, имеем самовозрастающую стоимость без процесса, опосредствующего два крайних пункта. В купеческом капитале $D - T - D'$ имеется налицо, по крайней мере, всеобщая форма движения капитала, хотя оно не выходит из сферы обращения; поэтому прибыль является просто прибылью от отчуждения, но все же она является продуктом общественного отношения, а не продуктом просто вещи. Форма купеческого капитала все же представляет процесс, единство противоположных фаз, движение, распадающееся на два противоположных акта, на куплю и продажу товаров. В $D - D'$, в форме капитала, приносящего проценты, это движение погашено.

Капитал есть отношение величин, отношение его как основной суммы, как данной стоимости к себе самой, как к самовозрастающей стоимости, как к такой основной сумме, которая произвела прибавочную стоимость. А мы уже видели, что капитал как таковой представляется всем активным капиталистам - функционируют ли они собственным или взятым в ссуду капиталом - именно такой непосредственно самовозрастающей стоимостью.

$D - D'$: здесь мы имеем первоначальный исходный пункт капитала, деньги в формуле $D - T - D'$ сводятся к ее двум крайним пунктам $D - D'$, где $D' = D + \Delta D$, т.е. здесь обозначены деньги, создающие большее количество денег. Это первоначальная и всеобщая формула капитала. Это капитал в его готовом виде, единство процесса производства и процесса обращения, это капитал, приносящий в определенные периоды времени определенную прибавочную стоимость. В форме капитала, приносящего проценты, это качество проявляется без опосредования процессом производства и процессом обращения. В капитале, приносящем проценты, этот автоматический фетиш, самовозрастающая стоимость, деньги, высасывающие деньги, выступает перед нами в чистом, окончательно сложившемся виде, и в этой форме он уже не имеет на себе никаких следов своего происхождения. Даже действительно функционирующий капитал представляется таким образом, будто он приносит процент не как функционирующий капитал, а как капитал сам по себе, как денежный капитал.

Переворачивается и следующее отношение: процент, являющийся не чем иным, как лишь частью прибыли, т.е. прибавочной стоимости, которую функционирующий капиталист выжимает из рабочего, представляется теперь, наоборот, как собственный продукт капитала, как нечто первоначальное, а прибыль, превратившаяся теперь в форму предпринимательского дохода, - просто как всего лишь добавок, придаток, присоединяющийся в процессе воспроизводства. Здесь фетишистская форма капитала и представление о капитале-фетише получают свое завершение. В $D - D'$ мы имеем иррациональную форму капитала, высшую степень искажения и овещствления производственных отношений; форму капитала, приносящего про-

центы, простую форму капитала, в которой он является предпосылкой своего собственного процесса воспроизводства; перед нами способность денег, соответственно товара, увеличивать свою собственную стоимость независимо от воспроизводства, т.е. перед нами мистификация капитала в самой яркой форме.

Для вульгарной политической экономии, стремящейся представить капитал самостоятельным источником стоимости, созидания стоимости, форма эта является, конечно, настоящей находкой, такой формой, в которой уже невозможно узнать источник прибыли и в которой результат капиталистического процесса производства, отделенный от самого процесса, приобретает некое самостоятельное бытие.

Только в форме денежного капитала капитал становится товаром, свойство которого - самовозвратность в стоимость - имеет определенную цену, отмечаемую в каждом конкретном случае ставкой процента.

Капитал, приносящий проценты, и именно в его непосредственной форме приносящего проценты денежного капитала, приобретает свою чистую фетишистскую форму: в $D - D$ мы видим субъект, вещь, которая может быть продана. Во-первых, это происходит вследствие постоянного пребывания его в форме денег, в такой форме, в которой стерта всякая его определенность и не видны его реальные элементы. Ведь деньги - это как раз та форма, в которой стирается различие между товарами как потребительными стоимостями, а потому и различие между промышленными капиталами, состоящими из этих товаров и условий их производства; деньги - это форма, в которой стоимость, а здесь капитал, существует как самостоятельная меновая стоимость. В процессе воспроизводства капитала денежная форма является мимолетной, простым переходным моментом. Напротив, на денежном рынке капитал всегда существует в этой форме. Во-вторых, произведенная капиталом прибавочная стоимость, опять-таки в форме денег, представляется здесь принадлежащей капиталу как таковому.

Раз деньги отданы в ссуду или вложены в процесс воспроизводства (поскольку они приносят функционирующему капиталисту как своему владельцу процент, помимо предпринимательского дохода), на них днем и ночью нарастает процент, чтобы с ними ни делалось. Вот это-то сращение процента с денежным капиталом как бы в одну вещь и занимает так сильно Лютера в его наивной шумихе против ростовщичества.

Капиталу в его качестве капитала, приносящего проценты, принадлежит все богатство, которое вообще может быть произведено, и все, что получал он до настоящего времени. По законам, с которыми он появляется на свет, ему принадлежит весь прибавочный труд, который человек мог бы произвести.

Но в капитале, приносящем проценты, представление капитала-фетиша завершено; то представление, которое накопленному продукту труда, к тому же еще фиксированному в форме денег, приписывает силу производить прибавочную стоимость в геометрической прогрессии, производить ее благодаря прирожденному скрытому свойству⁴.

Если превращение прибавочной стоимости в среднюю прибыль затуманивает сущность капиталистических отношений, то в еще большей степени это имеет место благодаря распадению прибыли на предпринимательский доход и процент. Все

движение капитала для ссудного капиталиста сводится к получению большей суммы денег взамен меньшей, к акту $D - D'$, причем совершенно ускользает от внимания тот факт, что основой процента служит производство прибавочной стоимости.

Отдавая высвобождающийся у них денежный капитал в ссуду, капиталисты делают это, разумеется, не безвозмездно в целях взаимопомощи. Добавочная сумма денег, получаемая кредитором, называется ссудным процентом, или просто процентом на капитал. Откуда же она берется?

Денежный капитал, отданный в ссуду, или, как его иначе называют, ссудный капитал, переходит из рук кредитора в руки того капиталиста, который намерен производительно использовать его, т.е. употребить его для приобретения нового производительного капитала.

Таким образом, источником процента на капитал является та прибавочная стоимость или прибыль, которая создается в результате производственного применения ссуженного капитала. Та же часть прибыли, которая за вычетом ссудного процента остается в руках капиталиста-предпринимателя, применившего взятый им в ссуду капитал, называется предпринимательским доходом.

Что касается уровня ссудного процента, то он не представляет собою какой-либо определенной доли прибыли, но колеблется в зависимости от спроса и предложения ссудного капитала.

Вмешательство банков в кредитные отношения способствует развитию последних посредством перераспределения капиталов между различными отраслями производства. Сосредоточивая у себя огромные суммы ссудного капитала и специализируясь на кредитных операциях, банки легче, чем отдельные капиталисты, могут разместить эти суммы.

Кредит служит способом сосредоточения в определенных центрах (банках) и накопления всех свободных денежных средств и играет роль механизма, обеспечивающего возможность правильного распределения и перераспределения капиталов между различными производствами. Вместе с тем, только на основе кредита, как замечает К. Маркс, становится достижимым "колоссальное расширение размеров производства и предприятий, невозможных для отдельного капитала"⁵.

В результате анализа приведенных концепций капитала и процента возможно сделать следующие заключения: капиталу соответствует самостоятельная форма прибавочной стоимости - процент, поэтому теория капитала должна быть посвящена процентным ставкам, а не собственному капиталу. В форме капитала, приносящего проценты, качество приносить определенную прибавочную стоимость проявляется без опосредствования процессом производства и процессом обращения. В капитале, приносящем проценты, самовозрастающая стоимость, автоматический фетиш, выступает в чистом, окончательно сложившемся виде, и в этой форме он уже не имеет на себе никаких следов своего происхождения.

* * * *

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М, 1994.

² Луценко Н.М. Диалектическая теория трудовой стоимости и трудовой прибавочной стоимости. URL: http://www.dialectic.ru/di_pr_kost.htm.

³ Энтов Р.М. Экономическая теория Дж.Р. Хикса. М. 1988. С. 5-94.

⁴ Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. М., 1961.

⁵ Брегель Э.Я., Кабо Р.М. Рабочая книга по общественнознанию. Политическая экономия. М.; Л., 1929.

A.I. Os'makova*

THE BANK'S CAPITAL AS A PART OF THE CIRCUIT OF THE ACTUAL CAPITAL

In this article theoretical interpretation of the capital from a percent position as independent form of a surplus value corresponding to the capital is given. A percent source is that surplus value which is created as a result of productive application of the capital.

Keywords: the banking capital, the capital, a surplus value, surplus value forms, percent, loan percent, an exchange value, use value, reproduction process, public relations of production.

* Os'makova Alina Igorevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: A.Lin4ik@mail.ru.

УДК 331.101

M.A. Палиенко*

ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Рост производительности труда зависит от определенных факторов. Влияние этих факторов происходит на "трудовые единицы" и их трудовой процесс, от которого зависит объем выпуска продукции или объем предоставляемых услуг.

Ключевые слова: производительность труда, факторы, экономические интересы, "трудовая единица".

Производительность труда работника зависит от уровня его производительной силы и степени ее использования. Работник ручного труда обладает более низкой производительной силой, чем работник машинного труда, потому что последний с помощью использования машин может создать в единицу времени большее количество продукции.

По выражению К. Маркса, машина является наиболее могущественным средством роста производительности труда.

Для повышения производительной силы работника необходимы рост фондовооруженности труда, повышение уровня организации труда с применением при этом научных знаний и достижений в области техники, технологий, с повышением квали-

* Палиенко Мария Андреевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: palienko23101991@mail.ru.

фикации работников, в результате чего использование средств производства будет происходить более рационально.

Полное использование производительных сил в процессе трудовой деятельности имеет большое значение для роста производительности труда, но это зависит от рациональной организации труда, от использования работников с учетом их квалификации, опыта работы и подбора для каждого соответствующего рабочего места.

При лучшей организации производственного процесса и трудовой деятельности каждого работника повышаются темп работы и количество выпускаемой продукции. Таким образом, на производительную силу труда влияют определенные факторы, от которых зависит, произойдет ли повышение производительности труда или нет.

Факторы роста производительной силы являются факторами роста производительности труда, если нет каких-либо противодействий или "антифакторов". К. Маркс раскрыл экономическое содержание роста производительной силы труда. Он утверждал, что "под повышением производительной силы труда мы понимаем... всякое вообще изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара; таким образом, - резюмирует К. Маркс, - меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительных стоимостей"¹.

Уровень производительной силы труда и уровень производительности труда могут измеряться количеством произведенной продукции в единицу времени, это часто приводит к тому, что эти два понятия приравнивают, но уровень производительной силы можно измерить, например, электровооруженностью, при этом уровень производительности труда этим показателем измерить нельзя.

При планировании повышения производительности труда выделяются наиболее важные факторы ее роста, которые можно использовать в краткосрочном периоде. В первую очередь это неиспользованные резервы, например, на предприятии имеется определенная техническая оснащенность, а средства труда используются не полностью, так как у них малая производственная мощность.

Большое значение для повышения производительности труда имеет и лучшая расстановка рабочих. При имеющейся квалификации специалистов и той же производительности оборудования более рациональная расстановка рабочих увеличит рост производительности труда.

На современном этапе развития производительных сил общественное разделение труда, социально-экономический и технический прогресс, многоотраслевой характер экономики порождают совокупность экономических явлений и процессов, под воздействием которых происходит формирование уровня и динамики производительности труда. Чтобы управлять таким сложным процессом, как трудовая деятельность людей, необходимо знать многообразие факторов и степень их влияния на производительность труда. При построении правильной структуры факторов, изучив динамику и механизм их взаимодействия, можно добиться роста производительности труда.

Плодотворность трудовой деятельности определяют многочисленные обстоятельства, одни из них оказывают прямое воздействие, т.е. формируют темпы роста производительности труда, а другие показывают, насколько интенсивно действие первых. Соответственно, различают факторы и стимулы, так как они имеют отличающуюся друг от друга интенсивность воздействия на изменения уровня производительности труда.

К факторам относятся такие изменения в процессе труда, которые непосредственно влияют на уменьшение или увеличение затрат общественного труда при производстве определенного вида продукции: внедрение новых технологий, повышение технической оснащенности, применение более экономичных видов сырья, энергии, топлива, повышение квалификации персонала, изменение бытовых условий труда.

В каждом конкретном случае, как правило, на производственный процесс действуют не все факторы, а только определенно сформировавшаяся их совокупность. Интенсивность их воздействия также изменяется в зависимости от условий производства. Комплексность и интенсивность влияния факторов определяются общественными стимулами, так как они побуждают людей к трудовой деятельности в общественном производстве и отражают и личные, и общественные экономические интересы.

Экономические интересы выражаются в неудовлетворенности индивидуальных и общественных потребностей, как правило, доминируют наиболее значимые для людей неудовлетворенные потребности. На данном этапе развития основными потребностями являются материальные, так как они удовлетворены не полностью, но для отдельного индивида доминировать могут и духовные потребности. Носителями этих интересов выступают конкретные индивиды, индивиды, участвующие в трудовом процессе, и общество в целом.

"Труд - это не просто деятельность людей, это особого рода деятельность людей, следовательно, как правило, подразумевается наличие профессии....."², т.е. индивиды воплощают за счет своей трудовой деятельности личные интересы и интересы общества в целом, используя свои знания и навыки.

Довольно часто личные интересы отличаются от интересов всего общества или отдельных групп людей, поэтому через экономические стимулы нужно побудить каждого индивида к действиям, которые соответствуют экономическим интересам общества в целом. Следовательно, при осознании людьми личных экономических интересов происходит побуждение к общественной производственной деятельности для удовлетворения впоследствии не только общественных, но и личных потребностей. Стимулы могут быть представлены в разнообразных формах, таких как: различные формы оплаты труда, формы экономического стимулирования, формы морального поощрения.

Рост производительности труда зависит от многих факторов, которые необходимо рассмотреть для анализа любого производственного процесса. Факторы - это силы, причины, внешние обстоятельства, воздействующие на какой-либо процесс или явление³.

Повышение производительности труда заключается в том, что доля затрат живого труда в продуктах уменьшается, а доля затрат прошлого труда увеличивается, но при этом общая сумма труда, заключенная в каждой единице продукта, уменьшается⁴.

На уровень производительности труда влияет экстенсивность и интенсивность труда, а также техническое оснащение предприятия и технологическое состояние производства.

Научно-технический прогресс, технологическое совершенствование, техническая оснащенность, применение новых материалов являются источниками роста производительности труда, которые не имеют пределов, согласно К. Марксу, они "формируют производительную силу труда - его способность производить по мере роста технической оснащенности производства все больше продукции"⁵.

Таким образом, рост производительности труда зависит от ряда факторов, которые имеют прямое влияние на людей в процессе трудового процесса, от которых зависит плодотворность данного процесса как для общества в целом, так и для каждой трудовой единицы. От трудового процесса каждый работник должен получать как физическое, так и моральное удовлетворение, не нанося косвенно вред самому производству. Следовательно, условия работы для каждой трудовой единицы должны быть подобраны в соответствии со стандартами, установленными на каждом предприятии в зависимости от потребностей работников.

* * * *

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1. 1955. С. 320-321.

² Больницкая А.Н. Труд как область научных исследований // Труд и социальные отношения. 2015. № 1. С. 51.

³ Исаенко Е.В., Матузок Е.А. Факторы роста производительности труда: сборник науч. тр. профессорско-преподавательского состава и аспирантов университета: в 6 ч. Белгород : Кооперативное образование, 2000. Ч. 1. 129 с.

⁴ Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда / под ред. проф. А. И. Рофе. М. : МИК, 1997. С. 42.

⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 79.

M.A. Palienko*

LABOUR PRODUCTIVITY GROWTH FACTORS

Growth of labor productivity depends on certain factors. Influence of these factors happens on "labor units" and their labor process on which the volume of production or range of services depends.

Keywords: labor productivity, factors, economic interests, "labor unit".

* Palienko Mariya Andreevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: palienko23101991@mail.ru.

УДК 330.332

A.A. Радченко*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН БРИКС

Осуществлена статистическая оценка влияния социально-экономических факторов на инвестиционную привлекательность стран БРИКС, проанализированы возможные способы совершенствования их инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, факторы инвестирования, конкурентоспособность стран.

* Радченко Александр Александрович, магистрант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: radchenko_sh@mail.ru.

Последний мировой финансовый кризис актуализировал необходимость устойчивого и сбалансированного роста экономик стран мира. Одним из факторов, существенно влияющим на долгосрочный экономический рост, выступают инвестиции. Однако еще Дж.М. Кейнс в своей работе "Общая теория" утверждал, что значительные колебания инвестиционных расходов являются движущей силой циклов деловой активности. Чтобы сгладить негативные последствия данного процесса, необходимо определить, что влияет на инвестиционные процессы и как воздействовать на них. В данной статье рассмотрим эту проблему на примере прямых иностранных инвестиций в экономиках стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), как элемента совокупных инвестиционных расходов экономических агентов на макроэкономическом уровне.

Анализ воздействия прямых иностранных инвестиций (далее - ПИИ) на экономический рост в странах БРИКС продемонстрировал высокий мультипликативный эффект данного фактора, проявившийся в тесной корреляции между увеличением объемов поступления ПИИ и ростом ВВП данных стран: с достоверностью в 95% можно говорить о приросте суммарного ВВП стран БРИКС в пределах от 4,39 до 7,24 млн долл. при увеличении ПИИ на 1 млн долл.

Анализ степени влияния различных факторов, определяющих инвестиционную и деловую среду в странах БРИКС, на приток ПИИ показал, что за период 2008 – 2012 гг. на 93,35% обусловили изменение динамики притока прямых иностранных инвестиций в экономики стран БРИКС следующие факторы: размер рынка, макроэкономическая стабильность, нестабильность правительства, уровень здравоохранения и начального образования, свобода инвестиций. Прогнозирование будущих объемов притока ПИИ в страны БРИКС продемонстрировало высокую вероятность сокращения темпов роста привлечения прямых иностранных инвестиций в большинстве стран БРИКС (например, по оптимистическому прогнозу, объем привлеченных ПИИ в индийскую экономику к 2020 г. может сократиться на 18% по сравнению с уровнем 2013 г., а по пессимистическому - на 50%), а значит, и принципиальную необходимость совершенствования системы приема иностранного капитала.

Определяющим фактором, вошедшим в итоговую модель, является размер рынка, поскольку именно от него зависит интенсивность привлечения ПИИ в страны БРИКС. Данный показатель - один из параметров Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, отражающий общую оценку рыночной ситуации, возможности для развития предприятий, диверсификации бизнеса, расширения границ сбыта, запуска нового проекта, вывода на рынок нового продукта. Традиционно доступные для фирм рынки определялись национальными границами. В эпоху глобализации международные рынки стали в некоторой степени выступать в качестве замены внутренних рынков. Международное производство на предприятиях с ПИИ стало преобладающей формой обслуживания иностранных рынков, оттеснив даже такую форму международных экономических отношений, как торговля. Страны, вошедшие в первую десятку по данному показателю (помимо трех стран БРИКС, это еще США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия), являются мировыми лидерами по привлечению ПИИ.

Присутствие данного фактора в итоговой модели подтверждает взгляды некоторых экономистов на причины международного движения капитала: Б. Олина (движение капитала определяется, прежде всего, стремлением получить больший доход, но также, например, и диверсификацией инвестиций в международном масштабе и тарифными ограничениями, затрудняющими экспорт); Р. Харрода и Е. Домара (прямые инвестиции привлекательны для иностранного инвестора лишь в случае возможностей завоевания внутреннего рынка и получения стабильного дохода); Ч.П. Киндлбергера (экономия на масштабе производства); Р. Вернона (зарубежное производство выгоднее товарного экспорта, а расширение деятельности корпорации зависит от размера иностранного рынка и влияния массового производства на себестоимость товара); Дж. Даннига ("эплектическая теория" признает значимость емкости внутреннего рынка страны - реципиента капитала).

Поэтому одной из ключевых задач стран БРИКС является повышение эффективности внутреннего рынка, что стало особенно актуальным после глобального финансового кризиса, когда низкие темпы роста в развитых странах оказывали отрицательное влияние на экспортные возможности развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а значит, и на возможность использовать выгоды от ориентации на международные рынки. Наиболее ярким примером этого среди стран БРИКС выступает Китай, где, несмотря на сохраняющийся внушительный торговый профицит, доля чистого экспорта в ВВП сократилась с 8,8% в 2007 г. до 2,8% в 2012 г. Серьезная зависимость китайской экономики от экспорта преимущественно в развитые страны вкупе с неустойчивым состоянием глобальной экономики, вызывающей риск сокращения спроса через внешнеторговый канал, поставила вопрос о необходимости перехода от инвестиционной модели роста к модели, опирающейся на внутренний спрос.

Переориентация на внутренний рынок позволяет производить товары с меньшими издержками за счет увеличения масштабов производства в интересах либо потребителей, либо других предприятий, использующих эти товары в качестве факторов производства. По мере того как эти товары становятся доступными для потребителей, их рынки растут, а производительность повышается. Рост производительности труда и масштабов производства позволяет не только снижать цены, но и увеличивать заработную плату, за счет чего увеличивается спрос и происходит расширение внутренних рынков товаров и услуг. Таким образом, необходимо стремиться к повышению покупательной способности потребителей, поскольку это позволяет наращивать масштабы производства и снижать издержки более широкому кругу секторов и компаний, производящих продукцию для внутреннего рынка.

Однако если переориентация не сопровождается ростом производительности труда, это может спровоцировать стагнацию в экономике страны. Также важно, чтобы отраслевая структура производства соответствовала отраслевой структуре внутреннего спроса, что позволило бы снизить импортоземкость последнего. Иначе возникает угроза завоевания рынка зарубежными производителями, причем именно путем импорта товаров и услуг, а не созданием предприятий на территории другого государства (в этом нет угрозы для экономики принимающей страны). Указанный момент особенно важен для стран, в экспорте которых велика доля сырьевых товаров, и стран, производящих на экспорт сложную продукцию, предназначенную для обеспеченных потребителей в развитых странах, которую мало кто может приобрести на внутреннем рынке.

Китай уже предпринял ряд мер для развития внутреннего рынка и поддержки внутреннего спроса: в бюджете выросла доля расходов на социальные нужды, медицину, образование¹. Однако для населения Китая характерна высокая склонность к сбережениям во многом из-за неразвитости финансового рынка и социального страхования. По мере развития социального страхования и пенсионной системы склонность к сбережениям должна уменьшаться. Стимулирование внутреннего спроса осуществляется за счет усиления социальной политики, планового роста занятости, повышения денежных доходов населения на основе "мягкой" денежной политики. "Мягкая" денежная политика выражается в льготном кредитовании (5% для развития сельского хозяйства, 5,5% - для строительства), а также в дотациях для борьбы с возникающими рисками². Также проводится стимулирующая налоговая политика: льготы распространяются на сельхозпроизводителей (возврат НДС, снижение ставки налога с 17 до 10%). Кроме того, реализуются специальные государственные программы поддержки приобретения населением Китая предметов длительного пользования, которые ранее шли на зарубежные рынки (автомобили, бытовая электронная техника). Для этого предоставляются льготное кредитование, налоговые послабления, развиваются программы утилизации автомобилей.

Для экспортирующих сырье стран БРИКС, помимо повышения спроса на внутреннем рынке, важно развивать производство товаров для населения, осуществляя импортозамещающую индустриализацию. Ее достаточно успешно реализовали латиноамериканские страны после Великой депрессии, в том числе при поддержке прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность, способствовавших диверсификации экономики³. Например, в Бразилии ведущие корейские, китайские и японские судостроительные корпорации, в основном совместно с бразильскими, построили более десятка крупных современных верфей и заводов по производству комплектующих благодаря тому, что правительство обязало государственную нефтяную компанию Petrobras закупать буровые и добывающие платформы, а также танкеры только на собственной территории⁴. В России в последние годы доля импорта машин и оборудования в структуре ввозимых товаров выросла до 50%. Поэтому один из перспективных проектов реализации политики импортозамещения в России, на наш взгляд, сосредоточен в машиностроении. Увеличение его доли в российском экспорте только на 1% могло бы обеспечить дополнительную выручку в 1 млрд долл., тем более, что в пересчете на единицу веса (усредненно) современная продукция машиностроения в 5 тысяч раз дороже сырой нефти или первичного алюминия, а наукоемкий продукт не менее чем в 20 тысяч раз⁵.

Для стран БРИКС характерна высокая корреляция между объемом привлеченных прямых иностранных инвестиций и величиной валовых национальных сбережений (коэффициент корреляции - 0,82). Тесная корреляция между инвестициями и сбережениями была отмечена в исследовании 23 промышленно развитых стран М. Фельдштейна и Ч. Хориоки в 1980-х гг.⁶ Полученные им результаты показали, что чем выше норма сбережений в стране, тем выше доля инвестиций в ВВП. Так что, хотя сбережения и инвестиции и могут в принципе изменяться независимо друг от друга, на практике они тесно коррелируют. Результаты, полученные Фельдштейном и Хориокой, также свидетельствуют, что снижение бюджетного дефицита повлечет за

собой рост инвестиций. Эти выводы могут быть полезны для стран БРИКС, поскольку многие страны, входящие в данную группу, обладают низкой нормой сбережений (кроме Китая, где высокая норма сбережений, наоборот, тормозит развитие внутреннего рынка) и дефицитным бюджетом уже на протяжении многих лет (например, Бразилия, Индия и ЮАР).

Еще один фактор, оказывающий влияние на привлечение ПИИ, - уровень здравоохранения и начального образования, также входит в Индекс глобальной конкурентоспособности. Присутствие данного параметра в модели можно объяснить тем, что одним из основных конкурентных преимуществ стран БРИКС является хорошая обеспеченность трудовыми ресурсами и неограниченное предложение на рынке труда: общая численность населения стран БРИКС составляет более 42% от численности населения мира, а экономически активное население в Бразилии составляет 50,6% от общей численности населения, в России - 52,3%, в Китае - 58%, в Индии - 39,8%, в ЮАР - 37,4%.

Здоровая рабочая сила необходима для повышения производительности и конкурентоспособности экономики страны. Плохое здоровье сотрудников вынуждает бизнес нести дополнительные издержки, поскольку заболевшие работники либо отсутствуют на рабочем месте, либо работают менее эффективно. Кроме того, уровень развития здравоохранения непосредственно влияет на демографические процессы в стране. Поэтому инвестиции, направленные на развитие медицинских услуг, не только важны по моральным соображениям, но и экономически эффективны. Помимо уровня здравоохранения, данный показатель характеризует качество базового образования, полученного населением. Базовое образование увеличивает эффективность каждого отдельного работника. Кроме того, не получившие начального образования работники с трудом будут справляться даже с низкоквалифицированной работой, не говоря уже об адаптации к передовым инновационным производственным процессам и технологиям. Иными словами, отсутствие базового образования будет сдерживать развитие бизнеса, а фирмы будут сталкиваться с трудностями при движении вверх по цепочке создания стоимости, при производстве более инновационной продукции. Профессор Монреальского университета Р. Лакруа указывал на то, что одной из значимых причин международного движения прямых иностранных инвестиций выступает наличие у фирмы-инвестора высокого научно-технического потенциала и стремление изготавливать за границей наукоемкую продукцию. Отсутствие в стране работников с соответствующим уровнем образования может остановить их стремления. Это весьма актуально для ЮАР, где сохраняется высокий уровень безработицы (25,12% в 2012 г.), являющийся отчасти наследием апартеида, когда черное большинство не имело доступа к образованию, а сегодня не имеет навыков, востребованных на рынке труда.

Вышеперечисленные меры направлены на повышение инвестиционной привлекательности стран БРИКС. Следует также отметить, что структура иностранных инвестиций является отражением экономических интересов иностранных инвесторов⁷. Формирование и поддержание благоприятной среды как для иностранных инвесторов, так и в целом по странам, способны оказать синергетический эффект в решении задачи достижения стабильного и сбалансированного роста.

* * * *

¹ Китай: риски и перспективы развития // Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. М., 2013. С. 17.

² *Дерябина М., Курдина С., Кондрашова Л.* Китай: новая траектория реформ // Мир перемен. 2010. № 3. С. 119.

³ Trade and Development Report 2013: Adjusting to the changing dynamics of the world economy // United Nations Conference on Trade and Development. New York ; Geneva, 2013. P. 64.

⁴ *Лебедев В.* По бразильской системе / Эксперт online. 17 июня 2013. № 24 (855). URL: <http://expert.ru/expert/2013/24/по-бразильской-системе>, свободный.

⁵ *Яковлев Г.И.* Особенности реализации импортозамещающей стратегии в российской промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5. С. 60.

⁶ *Feldstein M., Horioka C.* Domestic Savings and International Capital Flows // Economic Journal. 1980. № 90. P. 314-329.

⁷ *Михайлов А.М.* Структура иностранных инвестиций в экономику России как отражение экономических интересов иностранных инвесторов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 7. С. 67.

A.A. Radchenko*

ANALYSIS OF GROWTH FACTORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE BRICS COUNTRIES

There is made statistical assessment of the influence of social and economic factors on the investment attractiveness of the BRICS countries and analyzed the possible ways to improve their investment climate.

Keywords: investment, foreign direct investment, investment climate, the factors of investment, the competitiveness of countries.

* Radchenko Alexander Alexandrovich, Undergraduate, Samara State University of Economics. E-mail: radchenko_sh@mail.ru.

УДК 331.48

A.T. Сагитова*

КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТРУДА: СОСТОЯНИЕ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Рассмотрены теоретические основы формирования рынка труда, проведен анализ состояния рынка труда, определены приоритетные направления его развития.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, рабочая сила.

* Сагитова Айнаш Токтаровна, преподаватель, Западно-Казахстанский инженерно-технологический университет, Казахстан, г. Уральск. E-mail: Ainashsaga@mail.ru.

Одним из условий рыночной трансформации в Республике Казахстан, связанной с обновлением отраслевой структуры производства, формированием системы рынков, их инфраструктуры, является формирование рынка труда. В экономической литературе рассматриваются разные подходы к характеристике рынка труда. Например, Ю.В. Матвеев дает следующее определение рынку труда: "Экономическая практика не знает рынка труда "вообще", а имеет дело с его конкретно-историческими формами, которые отличаются друг от друга по функциональному назначению, структурным характеристикам, степени социализации и формам институциональной организации"¹.

Изучение авторских подходов к трактовке категории "рынок труда" позволило сделать вывод, что рынок труда определяется как рынок рабочей силы, сущность которого связана с товарным характером рабочей силы, совокупностью социально-экономических и правовых отношений, обеспечивающих сбалансированность спроса и предложения при широкой экономической свободе выбора и приложения труда.

В настоящее время рынок труда в Казахстане можно представить как достаточно сложную структуру, которая образуется за счет двух взаимосвязанных сфер. Они выполняют различную функциональную нагрузку, отличаются друг от друга способами и формами аккумуляции резервов рабочей силы, ее организации и регулирования, а также характером влияния и эффективности производства².

Рынок труда в Республике Казахстан характеризуется в основном негативными тенденциями: наличием безработицы, дисбалансом спроса и предложения трудовых ресурсов на макроуровне; дефицитом квалифицированных рабочих кадров, особенно работников технического и обслуживающего персонала³.

Для анализа ситуации на рынке труда Казахстана использованы следующие индикаторы рынка труда (см. таблицу).

Основные индикаторы рынка труда в Республике Казахстан

Показатели	Годы			
	2011	2012	2013	2014
Трудовые ресурсы, всего, тыс. чел.	12 251,9	12 520,6	12 610,7	12 677,9
В том числе: экономически активное население, тыс. чел.	8774,6	8981,9	9041,3	8962,0
Уровень экономической активности населения, %	71,7	71,8	71,7	71,8
Экономически неактивное население, тыс. чел.	3477,3	3538,7	3569,4	3715,9
Уровень экономической неактивности	28,3	28,2	28,3	28,2
Занятое население, тыс. чел.	8301,6	8507,1	8570,6	8510,1
В том числе:				
наемные работники, тыс. чел.	5581,4	5813,7	5949,7	6109,7
Самостоятельно занятые работники, тыс. чел.	2720,2	2693,4	2621,0	2400,4
Безработные, тыс. чел.	473,0	474,8	470,7	458,8
Уровень безработицы, %	5,4	5,3	5,2	5,0

Источник: Агентство РК по статистике. URL: <http://www.stat.gov.kz>.

Статистические данные свидетельствуют, что занятость населения увеличилась на 2,3%; трудовые ресурсы возросли на 4,1%; экономически активное население увеличилось на 4,0%; экономически неактивное население увеличилось на 4,2%; безработное население сократилось на 3,8%.

Создание условий, необходимых для взаимодействия работников и работодателей, обеспечения стабильности и равноценности их взаимоотношений, достаточно сложная и серьезная задача. Нужно, чтобы на рынке труда работники и работодатели чувствовали себя в равной степени полноправными и равноценными участниками трудовых отношений⁴.

Целесообразно проведение жизненно необходимых мер по макроэкономической стабилизации, которые должны постепенно сформировать определенные условия для решения проблем занятости. Прежде всего, это оживление экономической ситуации: развитие реального сектора экономики, стимулирование конкурентоспособности товаропроизводителей республики, активизация в промышленности, развитие села, ускорение модернизации производства.

* * * *

¹ См. подробнее: *Матвеев Ю.В.* Рынок труда в трансформационной экономике: теория и практика // Структурно-экономические проблемы занятости и безработицы: Междун. российско-германская науч.-практ. конф. Самара : Самарский государственный экономический университет, 2003. С. 56-58.

² *Мунасилова М.Е.* Приоритетные направления регулирования рынка труда в Казахстане // Научный мир Казахстана. 2011. № 5-6 (39-40). С. 232.

³ *Нуртазина А.Б.* Роль государства в регулировании рынка труда // Банки Казахстана. 2012. № 4. С. 45-46.

⁴ См. подробнее: *Н.Н. Шустова.* Российский рынок труда: проблемы и тенденции // Вопросы экономической теории. Макроэкономика. С. 87-88.

A.T. Sagitova*

KAZAKHSTANI LABOUR MARKET: STATE AND DEVELOPMENT PRIORITIES

Theoretical bases of formation of the labor market, analyzes the state of the labour market, identified priority areas in the labour market.

Keywords: labor market, unemployment, employment, labour force.

* Sagitova Aynash Toktarovna, Lecturer, West Kazakhstan Engineering-Technological University, Kazakhstan, Uralsk. E-mail: Ainarsaga@mail.ru.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуется состояние инновационной сферы российской экономики, выделены причины низкой инновационной активности предприятий, рассмотрены институты, способствующие активизации инновационной деятельности фирм.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, институты, инновационное развитие.

Задача инновационного развития была выбрана в 2002 г. одной из приоритетных Президентом РФ и закреплена в "Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу". Предполагалось, что за указанный период страна перейдет к инновационному пути развития, произойдет повышение конкурентоспособности отечественной продукции, удвоение ВВП, а также технологическая модернизация реального сектора экономики.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. говорится о переходе экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Для этого необходимо было реформировать науку и образование, повысить показатели инновационной активности, увеличить долю российских высокотехнологичных продуктов на мировом рынке.

К сожалению, несмотря на выработанные в 2000-х гг. программы, каких-либо существенных изменений в технологическом уровне российской экономики не происходит.

Инновационная активность предприятий не только не улучшается, но и в значительной степени ухудшается.

Темпы прироста инвестиций в основной капитал в 2014 г. колебались в отрицательной области: -4,8% в I квартале, -1,4% во II, -2,4% в III и -3,0% в IV. Сокращение связано со снижением капитальных вложений субъектов малого предпринимательства и инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами. В то же время рост инвестиционной активности крупных и средних организаций в течение года ускорялся (в III квартале до 3,1% после 2,1% во II квартале и 1,8% в I квартале). По итогам 2014 г. инвестиции в основной капитал сократились на 2,5% по сравнению с 2013 г., что связано в основном с компаниями рыночных секторов в таких видах деятельности, как предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, здравоохранение и предоставление социальных услуг, финансовая деятельность, металлургия и деревообрабатывающий комплекс¹.

* Трубецкая Ольга Вениаминовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: olgatrub@mail.com.

Вследствие низкой инновационной активности отечественных предприятий доля России на мировом рынке наукоемкой продукции в 2012 г. составила менее 0,3%, тогда как США -36%, Японии -30%, Германии -17%².

Такое состояние инновационной сферы объясняется незаинтересованностью предприятий в НИОКР и научно-технических инновациях, причина чего видится в самой истории возникновения института предпринимательства, которое складывалось не на основе реальной конкуренции, а под влиянием института государства³.

Для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие у предприятия финансовых, интеллектуальных, материальных, кадровых, структурных ресурсов.

Стимулировать инновационную активность предприятий можно за счет участия института государства. К сожалению, несмотря на увеличение расходов на НИОКР в 2000-2010 гг. в 6,8 раза (с 76 697,1 млн до 523 377,2 млн руб.), из этих средств от 30 до 50% уходило на "откаты"⁴.

По оценкам экономистов, ряд институтов развития - "Роснано" или "Сколково" - практически не занимаются научной деятельностью, не проводится объективная оценка их работы, исчезают огромные суммы денежных средств, которые могли бы пойти на поддержание конкретных инновационных проектов предприятий.

Одной из форм поддержки мог бы стать государственный заказ на производство необходимой продукции, при этом объединялись бы интересы государства и бизнеса.

Более высокая инновационная активность предприятий может быть обеспечена при наличии ясно выраженной стратегии государства, которой до настоящего времени нет. Предполагается, что принятие закона "О промышленной политике" и соответствующих нормативных актов будет способствовать возрождению и развитию базовых отраслей отечественного производства.

Существенным инвестиционным ресурсом могло бы стать реформирование института налогообложения, в частности введение прогрессивного подоходного налога. Россия является страной с самым низким подоходным налогом - 13%, тогда как в Германии максимальная ставка налога составляет 45%, в Японии - 50%, в Швеции - 57%, в Китае - 45%. Также стимулом осуществления инновационной деятельности могло бы стать освобождение от уплаты налога предприятий, занимающихся инновационными вложениями.

* * * *

¹ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2014 г. URL : http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/97fcd9bd-03b8-4c66-a02f-117d69e48429/%D0%98%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8_2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=97fcd9bd-03b8-4c66-a02f-117d69e48429.

² *Тодосийчук А.* О совершенствовании государственного регулирования науки // Экономист. 2014. № 3. С. 8-15.

³ *Наймушин В.* Задачи инновационного развития и перспектива ее решения // Экономист. 2014. № 10. С. 25.

⁴ *Закиров С.Н.* Затмение в науке // Советская Россия. 2014. № 24. С. 2.

INSTITUTIONAL FACTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Discusses the state of the innovative sphere of the Russian economy, are you certain the causes of low innovation activity of enterprises, the institutions that contribute to the activation of innovative activity of firms.

Keywords: investments, innovations, institutions, innovation development.

* Trubetskaya Olga Veniaminovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: olgatrub@mail.com.

УДК 331

Л.Т. Хадькова*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ - ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются основные характеристики экономики знаний, человеческий капитал как источник инноваций, проблемы воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: экономический рост, экономика знаний, новая экономика, инновация, факторы роста, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, знания, глобализация.

Одной из отличительных особенностей экономик развитых и развивающихся стран в последние десятилетия является их инновационная направленность. Инновационная составляющая экономики проникает во все сферы жизнедеятельности людей и позволяет создать принципиально новую социально-экономическую среду, способную решить большинство важных научно-технических проблем, создать новые высокотехнологичные производства, реализовать возрастающую роль человеческого капитала, одновременно она приносит социальные выгоды людям, внося изменения в их культурную, духовную жизнь, образование, воспитание и здравоохранение.

Глобальная экономика базируется на знаниях, как источнике богатства общества. С возникновением глобальных рынков знания стали фактором конкурентного преимущества страны. В основе экономической мощи и конкурентоспособности страны лежат знания миллионов людей¹.

Данную модель экономики принято называть "новая экономика", или "экономика знаний". Термин "экономика знаний" используется для описания тенденций, в ко-

* Хадькова Лилия Тагировна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: lilijashka@mail.ru.

торых создание знаний и их использование в качестве вклада в процесс производства, становятся все более важными факторами в достижении процветания и конкурентоспособности. Хотя понятие "экономика знаний" широко используется, на самом деле не существует единого определения данного термина. Вместо этого можно выделить, по крайней мере, три альтернативных определения экономики знаний:

1. Часть экономики, участвующая в производстве и распределении знаний. Эта концепция экономики знаний происходит от Фрица Махлупа, в его исследованиях в 1962 г. были проанализированы производство и распространение знаний в США.

2. Часть экономики, состоящая из наукоемких отраслей. Эта концепция делит экономику на два сектора:

а) наукоемкий сектор состоит из тех отраслей, в которых фирмы используют передовые технологии, высокий уровень образования и квалифицированную рабочую силу;

б) сектор, который не является наукоемким, состоит из отраслей с более низким уровнем образования / квалификации рабочей силой, которые используют "традиционные" производственные процессы.

3. Характеристика всей экономики, в которой производство, распределение и использование знаний играют ключевую роль во всей экономике. Рост, основанный на знаниях, включает в себя не только создание новых секторов, но и внутреннюю трансформацию секторов, которые уже существуют. Однако и этот подход расходится с реальностью, при нем особое внимание уделяется только высокотехнологичному сектору или так называемым наукоемким отраслям, в надежде на то, что именно в них и будут обнаружены новые идеи и разработаны новые технологии.

Однако понятие "новая экономика", хотя и связано с "экономикой знаний", не является равнозначным ему. Концепция "новая экономика" была популярна в 1990-е гг. для описания перехода от традиционно индустриальной экономики к экономике, основанной на технологии. В свои лучшие времена новая экономика характеризовалась быстрым ростом производительности, быстрыми технологическими изменениями (в частности, связанными с компьютерами и информационными технологиями), и отсутствием экономических циклов и инфляции. В своем современном виде новая экономика определяется как "основанная на знаниях, глобальная, предпринимательская, информационно-технологичная и инновационная". Таким образом, оба понятия подчеркивают важность знаний и технологий, а понятие новой экономики также явно подчеркивает предпринимательство и глобализацию².

В условиях формирующегося единого мирового информационного пространства знания, новые технологии, ноу-хау быстро распространяются и оказывают влияние на сферы национальной экономики государств, еще находящихся на индустриальной стадии развития. Это относится и к России. Процессы глобализации в экономической, научно-технической и интеллектуальных сферах способствуют тому, что в Россию поступают западные информационные технологии, формируются элементы технологического способа производства постиндустриального общества³.

Процессы, в результате которых в экономике, базирующейся на знаниях, информация и услуги приобретают более высокую рыночную стоимость по сравнению с товарами в натурально-вещественной форме, объединяются понятием "интеллек-

туализация экономики". Можно выделить следующие содержательные признаки интеллектуализации: основным фактором создания благ выступают человеческие знания, используемые, прежде всего, благодаря науке; безусловным приоритетом воспроизводственного процесса является создание различного рода услуг, включая новые знания и новую информацию; овеществленная в живой и неживой природе информация, а также идеальная информация в форме человеческих знаний - важнейший предмет деятельности человека; технологической основой производственной деятельности становятся наукоемкие технологии, а не трудоемкие и энергоемкие технологии; главное в процессе создания экономических благ - обмен-общение между хозяйственными агентами⁴. Особенность интеллектуальной экономики состоит в том, что ее главный ресурс - знания, информация, в отличие от всех прочих ресурсов не характеризуется конечностью, иссякаемостью, в их традиционном понимании. Основным условием приобщения к столь доступному ресурсу выступают специфические качества самого человека - наличие или отсутствие интеллектуальной активности как формы накопления, переработки и генерации новых знаний⁵. В результате интеллектуализации человеческий капитал становится приоритетом. Для его развития государства выделяют значительные средства на образование, здравоохранение, социальное обеспечение, поскольку экономике все в большей степени необходимы высококвалифицированные кадры с широким кругозором.

Человеческий капитал - это интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Кратко: Человеческий капитал - это интеллект, знания, качественный и производительный труд и качество жизни. Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную деятельность. В том числе - в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса и экономическую свободу, а также в культуру, искусство и другие составляющие. Формируется человеческий капитал и за счет притока из других стран или убывает за счет его оттока, что и наблюдается пока в России⁶.

Человеческий капитал как функциональная составляющая инновационного производства - это знания, навыки, практический опыт, одухотворенные интеллектуальной активностью, направленной на реализацию интеллектуальных, нравственно и культурно ориентированных способностей человека к созданию нового, ранее неизвестного знания, обеспечивающего получение интеллектуальной ренты и различного рода преимуществ перед конкурентом⁷.

Человеческий капитал, являясь ядром интеллектуального капитала, представляет собой, по мнению ученых ЦЭМИ РАН, способность предлагать нестандартные, неочевидные решения. Он - источник обновления и прогресса. Главное предназначение человеческого капитала - создание и распространение инноваций (продукта, технологии, системы или структуры управления), человеческий капитал образуется и

проявляет себя в ситуациях, когда большая часть времени и способностей работников уходит на достижение новизны⁸.

Вопрос создания и воспроизводства человеческого капитала в условиях современной российской действительности является очень сложным. Здесь возникает ряд проблем. Среди них такие, как отсутствие финансирования на образование и повышение квалификации работников со стороны предприятий, малое количество бюджетных мест в высших учебных заведениях, несоответствие предложения на рынке труда спросу со стороны предприятий на некоторые профессии, завышенные требования со стороны работодателей.

На сегодняшний день, к сожалению, только на крупных предприятиях можно встретить инвестиции в рабочую силу. Так как знания имеют свойство устаревать, то работникам необходимо регулярно повышать свою квалификацию, посещая различные профессиональные курсы и семинары. Однако такие курсы имеют достаточно высокую стоимость, поэтому работники, имеющие средний доход, не станут самостоятельно оплачивать их в связи с отсутствием на то финансов и стимулов. Крупные предприятия, в особенности заводы, учреждения здравоохранения и образования, которые обязаны поддерживать высокий уровень профессионализма своих сотрудников, обязывают их посещать курсы повышения квалификации, оказывая финансовую поддержку.

В последние годы происходит значительное снижение количества бюджетных мест в высших учебных заведениях. А стоимость обучения при этом очень высока и в Самаре составляет примерно 50 тыс.руб в семестр. Поэтому абитуриенты, поступающие в вузы, зачастую опираются не на свои способности и желания в выборе профессии, а на возможность оплачивать свое обучение в конкретном вузе.

Также существуют определенные специальности, которые считаются наиболее престижными, статусными, более оплачиваемыми, поэтому ежегодно на них стремятся поступить наибольшее количество абитуриентов, которые в последующем не могут найти работу по специальности. Так, в последние годы рынок перенасытился экономистами, юристами, менеджерами. Структурный дисбаланс рынка труда и связанные с ним потери неизбежны в любой сколько-нибудь динамичной экономике. Однако масштабы потерь напрямую зависят от наличия институтов, обеспечивающих своевременную и адекватную реакцию экономики и общества на изменения профессиональной структуры спроса на рабочую силу. У нас такие институты еще недостаточно развиты, что делает проблему структурного дисбаланса российского рынка труда особенно острой⁹.

Одновременно работодатели проявляют все более высокие требования к кандидатам, принимаемым на вакантную должность. Как правило, это определенный успешный опыт работы (в среднем не менее 3 лет). Но как может иметь опыт работы молодой специалист, выпускник вуза? В связи с этим многие выпускники идут работать не по специальности, теряют свой запас знаний, в последующем их знания лишь устаревают и становятся неактуальными для работодателей.

В связи с вышеназванными проблемами в экономике наблюдается некоторое снижение и неэффективное использование имеющегося человеческого капитала.

Итак, главным направлением формирования новой интеллектуальной экономики становится формирование человеческого капитала, его интеллектуализация, наличие компонента знаний и креативности в его деятельности¹⁰.

С интеллектуализацией труда на первый план в деятельности предприятий, организаций выходит проблема воспроизводства человеческого капитала.

На сегодняшний день знания являются признанным драйвером повышения производительности и экономического роста, что в свою очередь приводит к улучшению благосостояния населения и повышению уровня жизни, накоплению интеллектуального капитала и росту человеческого капитала. Образование улучшает качество, повышает уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивает объем и качество человеческого капитала. Образование охватывает лиц, желающих получить образование, и инвесторов образования. В конце 70-х - начале 80-х гг. XX в. во всем мире произошло резкое скачкообразное повышение уровня образования. Доля лиц с высшим образованием резко повысилась. Работники со средним образованием как бы замещаются специалистами с высшим образованием.

Вложения в непосредственное образование являются наиболее важными инвестициями в человеческий капитал. Дополнительную группу вложений в образование составляют расходы на обучение на производстве. По некоторым данным, в любом обучающем проекте до 80% знаний приходится на самостоятельное обучение. Особенно это относится к профессиям специалистов-исследователей, учителей, инженеров, которые должны непрерывно повышать квалификацию через индивидуальное изучение литературы, использование независимых обучающих программ, обучение на примере деятельности других людей¹¹.

Если исключить непредвиденные явления, меняющие привычные правила игры, экономика знаний по-прежнему будет ключевым фактором экономического роста и процветания в будущем.

* * * *

¹ Михайлов А.М. Реализация экономических и институциональных интересов собственников факторов производства : дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2009.

² Hogan T. An overview of the knowledge economy, with a focus on Arizona. Center for Competitiveness and Prosperity Research, L. William Seidman Research Institute, W. P. Carey School of Business, Arizona State University (August 2011). URL: <http://wpcarey.asu.edu/sites/default/files/uploads/research/competitiveness-prosperity-research/Knowledge-Economy.pdf> (перевод Хадькова Л.Т.).

³ Михайлов А.М. Указ. соч.

⁴ Интеллектуализация хозяйственной деятельности // Экономический портал. URL: <http://institutions.com>.

⁵ Чеботарев Н.Ф. Повышение благосостояния и развития человеческого капитала. // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 2.

⁶ Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала. Воронеж : ЦИРЭ, 2009.

⁷ Чеботарев Н.Ф. Указ. соч.

⁸ Багриновский К.А., Бендииков М.А., Хрусталев Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России: Макро- и мезоэкономические аспекты / ЦЭМИ РАН. М. : Наука, 2003. С. 340.

⁹ URL:<http://center-yf.ru/data/economy/Vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala.php>.

¹⁰ Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ : дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.

¹¹ Михайлов А.М. Указ. соч.

THE HUMAN CAPITAL - A SOURCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

This article discusses the main characteristics of knowledge economy, a human capital as a source of innovations, problems of reproduction of the human capital.

Keywords: economic growth, knowledge economy, new economy, innovation, growth factors, intellectual capital, human capital, knowledge, globalization.

* Khad'kova Liliya Tagirovna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: lilijashka@mail.ru.

УДК 332.14

С.М. Шалимов*

ВОСПРОИЗВОДСТВО ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ КРУПНОГО ГОРОДА

Муниципальное хозяйство крупного города характеризуется как сложносоставное социально-экономическое образование. Стоимостной подход учета и управления располагаемым ресурсным потенциалом на основе воспроизводственной концепции позволяет обеспечить прозрачность экономических процессов муниципального хозяйства и оптимизировать расход ресурса на единицу создаваемого блага.

Ключевые слова: муниципальное образование крупного города, экономические ресурсы, воспроизводственная концепция.

Общеизвестно, что в рыночной экономике конечный результат хозяйственной деятельности - товар, который создается в процессе потребления экономических ресурсов (факторов производства) субъектами муниципальной экономики конкретной территории. Учреждения социальной сферы, предприятия и организации инженерного жизнеобеспечения конкретной административной территории представлены субъектами муниципальной экономики. Создание, поддержание и развитие среды жизнеобеспечения для населения, проживающего на территории конкретного муниципального образования, предполагают постоянное наличие на управляемой территории определенных экономических условий для хозяйственной деятельности учреждений, предприятий и организаций, обеспечивающих обустроенность территории.

Хозяйственная деятельность всех субъектов муниципального образования базируется на использовании экономических ресурсов. Под экономическими ресурсами

* Шалимов Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: shsm56@mail.ru.

муниципального образования понимаются все виды ресурсов, используемые субъектами муниципального хозяйства в процессе создания товаров (материальных благ и услуг). Возможность повторения хозяйственной деятельности субъектами экономики в регулярной, взаимно повторяющейся связи в научной литературе описывается термином "воспроизводство". Типология воспроизводства в экономической теории характеризуется большим разнообразием и имеет многокритериальный характер. В русле исследуемой темы интересен критериальный подход на основе количественного и качественного рассмотрения движения, роли экономических ресурсов в процессе создания и движения товара в муниципальном городском хозяйстве и последующая оценка полезности произведенного товара потребителем.

Теория воспроизводства основывается на пофакторном подходе описания движения и роли экономических ресурсов в процессе производства товара и последующего его движения к потребителю. При этом характеристика воспроизводства с позиций необходимости регулярного возмещения потребленных экономических ресурсов в пофакторном разрезе является значимым, но не исчерпывающим описанием воспроизводства. Кроме необходимости регулярного возмещения потребляемых экономических ресурсов, воспроизводство муниципального городского хозяйства основывается на наличии возможности повторения условий хозяйствования субъектами муниципальной экономики. То есть концепция воспроизводства муниципального городского хозяйства предполагает наличие условий для функционирования хозяйственной системы через определенную взаимосвязь и пропорциональность экономического потенциала ее звеньев - субъектов муниципальной экономики, как взаимосвязанное функционирование отдельных звеньев в единой системе.

Как известно, эффективная хозяйственная система предполагает наличие прямых и обратных связей между ее субъектами. В этой связи воспроизводство городского хозяйства муниципального образования крупного города представляется процессом хозяйственной деятельности субъектов муниципальной экономики, рассматриваемым во взаимосвязи всех его звеньев и в непрерывном потоке своего возобновления. Функционирование и развитие городской хозяйственной системы муниципального образования предопределяется воспроизводством средств труда, материалов и услуг, рабочей силы и определенных экономических отношений, опосредствующих движение экономических ресурсов и произведенных товаров в муниципальном хозяйстве. Воспроизводственная концепция хозяйственной деятельности описывает непрерывность движения экономических ресурсов от сырья и материалов до готового товара (материальных благ и услуг). Без системного воспроизводства всех секторов экономики муниципального образования муниципальное городское хозяйство не может полноценно функционировать.

Муниципальная экономика крупного города является сложносоставным хозяйственным процессом, включающим в себя большое разнообразие средств труда, материалов и услуг, рабочей силы и экономических отношений. В сравнении с муниципальными образованиями небольших городов, сельских районов и сельских поселений муниципальное образование крупного города характеризуется компактным проживанием большой численности населения в границах городского округа и имеет более сложную инфраструктуру управляемой территории, на которой функционирует

большое число хозяйствующих субъектов. Структура экономических интересов субъектов муниципального образования крупного города представляется самой многосекторной, емкой и без преувеличения самой сложной в сравнении с другими формами муниципальных образований. Потребляемые экономические ресурсы субъектами хозяйства крупного городского муниципального образования в сравнении с другими формами муниципальных образований по объему больше, а по структуре разнообразнее. Городская муниципальная экономика - это система совокупности многообразных хозяйственных процессов в границах территории муниципального образования. Труд совокупного работника, занятого в городском хозяйстве крупного города, характеризуется как наиболее сложный в сравнении с трудом совокупных работников других форм муниципальных образований.

В Российской Федерации приоритетной задачей любого муниципального образования является поддержание и развитие среды жизнеобеспечения на управляемой территории, которое основывается на непрерывности процесса воспроизводства материальных благ и услуг субъектами муниципального хозяйства. Для поддержания и развития обустроенности управляемой территории муниципальному образованию требуется постоянное наличие всех необходимых экономических ресурсов (факторов производства) в муниципальном хозяйстве. При этом масштаб необходимого хозяйственного процесса в муниципальной экономике предопределяется соотношением между экономическим потенциалом муниципального хозяйства (возможности предложения) и структурой муниципальных общественных потребностей (возможности спроса).

Хозяйственная система городского муниципального образования в условиях рыночной экономики характеризуется общественным разделением труда и экономическим обособлением субъектов хозяйствования. Воспроизводство хозяйственной системы муниципального образования возможно, когда все товары (материальные блага и услуги) продаются, а потребленные экономические ресурсы регулярно возмещаются. Воспроизводство хозяйственной системы муниципального образования возможно, когда все звенья системы муниципальной экономики взаимосвязаны и мобильны при изменении внутренних и внешних экономических условий.

Основным созидательным звеном муниципального экономического оборота являются субъекты муниципального хозяйства, изготавливающие товары (материальные блага и услуги), необходимые для жизнеобеспечения населения управляемой муниципалитетом территории. Субъекты муниципального хозяйства функционируют в определенных связях с администрацией муниципалитета, друг с другом и покупателями, создающими спрос на произведенные ими товары. Регулярное возобновление и развитие многообразия экономических связей в городском хозяйстве выступают основой расширенного воспроизводства муниципального хозяйства.

Проблемы эффективности функционирования субъектов муниципального хозяйства многоплановы. Но есть среди них методологически первичные, порождающие череду других. Среди первичных проблем эффективности отметим важность использования воспроизводственной концепции в хозяйственной деятельности субъектов муниципальной экономики. Применение воспроизводственной концепции

при рассмотрении и анализе деятельности субъектов муниципального городского хозяйства предполагает:

- необходимость пофакторной возмездности потребленных экономических ресурсов в процессе хозяйственной деятельности;
- регулярную непрерывность движения экономических ресурсов в процессе создания товара и последующего его движения от производителя до потребителя;
- системную пропорциональность всех звеньев муниципального городского хозяйства как целостной экономической системы.

Использование воспроизводственной концепции позволяет административному институту управления территории вооружиться надежным методологическим алгоритмом понимания содержания экономических процессов в муниципальном образовании. Сопровождение городской муниципальной хозяйственной деятельности на основе концепции воспроизводства позволяет финансово-экономическим институтам муниципального образования понять закономерности функционирования и развития городского хозяйства как целостной экономической системы.

Оперативное, тактическое и стратегическое сопровождение движения экономических ресурсов в городском хозяйстве финансово-экономическими институтами муниципального образования возможно на основе концепции воспроизводства с использованием закономерностей теории стоимости и теории полезности. Теория стоимости и теория полезности - две фундаментальные теории рыночной экономики, всесторонне описывающие мотивационные закономерности поведения субъектов муниципальной экономики с позиций производителей и потребителей.

S.M. Shalimov*

REPLENISHMENT CITY ECONOMY IN THE MUNICIPAL FORMATION OF A LARGE CITY

The municipal services of a large city is a complex socioeconomic formation. The cost approach of accounting and management of the available resource potential, which based on a replenishment conception, allows to support an economic functions transparency of the municipal services and to optimize the resources consumption per produced benefit.

Keywords: the municipal formation of a large city, economics resources, replenishment conception.

* Shalimov Sergey Mikhaylovich, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail:shsm56@mail.ru.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 658.1 (075)

Э.Г. Галимова*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Представлен анализ существующих подходов к определению факторов конкурентоспособности предприятия. Выделены возможности и угрозы внешнего окружения предприятий мясной промышленности, а также развернутая классификация факторов конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы, классификация, конкурентные преимущества, качество, эффективность.

Конкурентоспособность отражает эффективность функционирования предприятия, продуктивность использования всех видов ресурсов.

Конкурентоспособность предприятия не имеет абсолютного измерителя, она может определяться по отдельному или нескольким параметрам деятельности фирм.

Анализ источников литературы показал, что в зависимости от научных взглядов авторы по-разному обосновывают комплекс факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий.

В современной науке рассматривается значительное количество факторов конкурентоспособности предприятия, в связи с чем возникает необходимость их классификации.

Существует большое количество определений понятия "фактор конкурентоспособности предприятия" и классификаций данных факторов по различным признакам. Под фактором конкурентоспособности предприятия авторы понимают действующую силу, обстоятельство, условие, влияние которых может привести к изменениям в

* Галимова Эльмира Галимовна, аспирант, Западно-Казахстанский инженерно-гуманитарный университет. E-mail: El-g@mail.ru.

наличии особенностей, конкурентных преимуществ предприятия и возможностей их использования в борьбе за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции.

Классификация факторов конкурентоспособности предприятия у разных авторов очень неоднородна.

Согласно исследованиям известного экономиста, профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера все факторы конкурентоспособности можно подразделить на несколько групп: основные и развитые; общие и специализированные; естественные и искусственно созданные; внешние и внутренние. Он напрямую связывает факторы конкурентоспособности предприятия с факторами производства.

Недостатком классификации, предложенной М. Портером, является то, что он выделяет лишь один признак их деления на группы, не указывая, по какому принципу выделяются факторы¹.

Основываясь на теоретических исследованиях, изложенных Р.А. Фатхутдиновым, перечисленные им внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества организации не отражают такие значимые элементы в деятельности предприятия, как: психологическое состояние микроклимата в коллективе, уровень психологической поддержки и социальные факторы (профессиональная пригодность и адаптация, потенциал сотрудников².

Интересная группировка факторов конкурентоспособности представлена в научных исследованиях Е.С. Брулева.

Рассматривая другие подходы к определению факторов конкурентоспособности предприятия, следует отметить работу В. Грибова и В. Грузинова, где конкурентоспособность предприятия авторы рассматривают в зависимости от ряда групп факторов:

- 1) технико-экономические, включающие качество, продажную цену, затраты на эксплуатацию или потребление продукции, услуг;
- 2) коммерческие, включающие условия реализации товаров на конкретном рынке, конъюнктуру рынка, сервис, рекламу, имидж фирмы;
- 3) нормативно-правовые.

В целом соглашаясь с значимостью приведенных факторов, следует отметить, что остались неучтенными внешние факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность предприятия.

Другой подход предложен А.Оливье, А. Дайана и Р.Урсе, в нем предлагается рассматривать восемь факторов конкурентоспособности предприятия:

- 1) концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;
- 2) качество;
- 3) цена товара с возможной наценкой;
- 4) финансы (собственные и заемные);
- 5) торговля, рассматриваемая с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;

- 6) послепродажное обслуживание;
- 7) внешняя деятельность предприятия;
- 8) послепродажная подготовка.

Однако в данном подходе не учтено влияние интеллектуальных, трудовых, социально-психологических и экологических факторов.

А.Т. Зуб разработал классификацию факторов внешней среды, состоящую из четырех групп: политические, правовые, экономические, социально-культурные. И.А. Бланк выделил общеэкономические, государственные, рыночные, другие внешние факторы конкурентоспособности³.

Расширенную классификацию внешних факторов конкурентоспособности предприятия представляет в своих трудах Д.В. Кокарев, к ним он относит: политико-административные; законодательно-регулятивные; экономические; институциональные; научно-технические; природные или географические; инфраструктурные; социально-демократические, социокультурные, международные, факторы криминального происхождения; общественную среду и конкуренцию.

Факторы по-разному могут воздействовать на конкурентоспособность предприятий. Однако наличие самих факторов не обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятия. Повышение конкурентоспособности зависит от их эффективного использования.

* * * *

¹ *Портер М.* Конкуренция. М. : Вильямс, 2005. 608 с.

² *Круг Э.А.* Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий: позиции разных авторов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2008. № 10. С. 97.

³ *Мансуров Р.Е.* Факторы конкурентоспособности агропромышленного предприятия в контексте научного знания // Вестник ЧитГУ. 2011. № 2 (69). С. 4.

E.G. Galimova*

THEORETICAL GOING NEAR RESEARCH OF PROBLEM OF CLASSIFICATION OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

The analysis of the existent going is offered near determination of factors of competitiveness of enterprise. Possibilities and threats of external surroundings of enterprises of meat industry, and also the unfolded classification of factors of competitiveness of enterprise, are distinguished.

Keywords: competitiveness, factors, classification, competitive edges, quality, efficiency.

* Galimova Elmira Galimovna, West Kazakhstan Engineering and Humanities University.
E-mail: El-g@mail.ru.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Выявлены основные проблемы анализа основных средств на предприятиях нефтегазовой отрасли, определена актуальность осуществления оценки основных средств для обоснования управленческих решений по повышению эффективности их использования и долгосрочного планирования.

Ключевые слова: показатели оценки эффективности использования основных средств, основные средства нефтегазовой отрасли, долгосрочное планирование, модернизация и обновление основных средств.

Основные средства - основа технической базы предприятия. Эффективность деятельности организации в целом во многом зависит от структуры, состояния и эффективности использования основных средств.

Современное состояние основных средств большинства предприятий нефтеперерабатывающей отрасли не соответствует требованиям мирового рынка. По данным Федеральной службы государственной статистики, физический износ основных фондов в данной отрасли в среднем в 2015 г. составляет 60%, а моральный износ превышает 80%¹.

Причинами данного положения явились продолжающееся старение производственных мощностей и сокращение ремонта нефтепромыслового и бурового оборудования².

Для осуществления обновления и замены основного капитала необходимо использовать собственные источники инвестиций, а для этого следует своевременно и качественно проводить анализ, позволяющий выявить долю изношенных, требующих ремонта и модернизации основных средств в организации³.

Анализ основных средств является одним из основных методов, применяемых для обоснования управленческих решений по повышению эффективности их использования, осуществления долгосрочного планирования, модернизации и обновления.

Основными показателями оценки эффективности использования капитала являются фондорентабельность, фондоотдача, которые должны быть максимальными при рациональном использовании основных средств.

* Дасаева Жаннета Наилевна, магистрант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: ghannads1995@mail.ru.

Основная проблема анализа состоит в выборе базы расчета данных показателей. Традиционно фондоотдача и фондорентабельность рассчитываются как соотношение стоимости произведенной или реализованной за определенный период времени продукции или прибыли от реализации продукции и стоимости основных средств⁴.

Данные показатели рассчитываются по среднегодовой стоимости основных средств, информационной базой для этого служат данные внешней бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Как известно, основные средства отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, которая формируется как первоначальная стоимость за минусом амортизационных отчислений за предыдущий период эксплуатации. При этом не учитываются расходы на поддержание их работоспособности и удовлетворительной производительности.

В ходе эксплуатации основные средства изнашиваются и все больше требуют дополнительных затрат на их содержание и обслуживание, ремонты и модернизацию, что увеличивает их балансовую стоимость независимо от срока эксплуатации⁵. Соответственно, данные затраты не отражаются в первом разделе бухгалтерского баланса и не принимаются в расчет показателей фондоотдачи и фондорентабельности. Таким образом, фактическая стоимость основных средств для организации выше, чем балансовая.

В расчет также не принимается стоимость арендованных основных средств, доля которых на предприятиях нефтегазовой отрасли растет с каждым годом.

С точки зрения учета, у арендатора основные средства, приобретаемые по договорам аренды, относятся на забалансовый счет. При этом амортизационные начисления на арендованные основные средства не производятся, плата за передачу в аренду, а также затраты на текущее содержание и обслуживание основных средств относятся на издержки производства. Соответственно, в случае анализа эффективности использования арендованных основных средств также возникает вопрос достоверности полученных результатов.

Существует также множество различных моделей для оценки состояния основных средств предприятий нефтегазовой отрасли, позволяющие учитывать особенности данной отрасли при разработке путей улучшения их использования⁶.

Таким образом, для управления основными средствами нефтегазовой корпорации необходимо более детально проводить анализ текущего состояния основных средств.

* * * *

¹ URL: <http://www.gks.ru>.

² *Аристархов А.Л.* Проблемы развития предприятий нефтедобывающей отрасли на современном этапе // *Общественные науки.* 2010. № 1.

³ *Торкановский Е.П.* Проблемы оценки эффективности инвестиционных фондов и пути их решения для развития финансирования инноваций в Российской Федерации // *Вестник Самарского государственного экономического университета.* Самара, 2013. № 11. С. 51.

⁴ *Мисуно П.И.* Особенности применения обобщающих показателей в ретроспективном анализе эффективности использования основных производственных средств // *Справочник экономиста.* 2011. № 7.

⁵ Кудашева В.А. Особенности учета затрат в нефтегазовых компаниях по стадиям апстрима // Управление экономическими системами. 2012. № 3.

⁶ Шамара А.А. Методология воспроизводства основных фондов в системе стратегического управления промышленной компанией : автореф. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 // ВАК. 2011.

Zh.N. Dasaeva*

PROBLEMS OF EVALUATION OF FIXED ASSETS IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OIL AND GAS INDUSTRY

In the article were determined the main problems of the analysis of fixed assets in the oil and gas industry and the relevance of the evaluation of fixed assets to inform management decisions to improve the efficiency of their use, the implementation of long-term planning of fixed assets.

Keywords: evaluation indicators of the effectiveness of fixed assets oil and gas industry, long-term planning, modernization and renewal of fixed assets.

* Dasaeva Zhanneta Nailevna, Undergraduate, Samara State University of Economics. E-mail: ghannads1995@mail.ru.

УДК 330.332

А.Д. Касатов*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ КОРПОРАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ

Рассмотрена сущность стратегического подхода в инвестиционной деятельности компании; проанализированы различные трактовки понятия "инвестиционная стратегия"; определена взаимосвязь инвестиционной стратегии с другими видами стратегий развития компаний, сформулированы принципы стратегических инвестиционных решений применительно к интегрированной корпоративной структуре.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, интегрированные корпоративные структуры, инвестиционная деятельность компании, планирование инвестиционной деятельности на долговременную перспективу, стратегии развития компании, принципы стратегических инвестиционных решений.

Осуществление реальных инвестиций, как правило, связано с формированием целенаправленной инвестиционной стратегии и разработкой методов ее реализации.

* Касатов Алексей Дмитриевич, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: kasatov47@mail.ru.

Формирование инвестиционной стратегии является началом стратегического планирования инвестиционной деятельности интегрированной корпоративной структуры (ИКС) на основе стратегического анализа и маркетинговых исследований.

Необходимость стратегического подхода к принятию решений в области инвестиционной деятельности компании обусловлена двумя обстоятельствами. Во-первых, инвестиционный цикл (т.е. время от инвестиционного замысла до ввода в эксплуатацию основных фондов) весьма продолжителен и составляет в зависимости от отраслевой принадлежности, объема инвестиций (что, в свою очередь, связано с масштабами производства) от нескольких месяцев до нескольких лет. Во-вторых, реальные инвестиции по своей природе необратимы, т.е. созданные в процессе инвестиционной деятельности объекты предпринимательской деятельности очень сложно, а зачастую просто невозможно обратить в исходную денежную форму. Ликвидность здесь очень низкая, и в особенности это касается таких групп основных фондов, как производственные здания, сооружения, специальное оборудование.

Указанные два обстоятельства с разных сторон формируют инвестиционный риск - риск востребованности создаваемых объектов. У инвестора должна быть уверенность, что за время строительства, освоения мощностей и нормальной эксплуатации создаваемая продукция или услуги окажутся нужными и конкурентоспособными. Такую гарантию инвестору никто дать не в состоянии, но повысить степень безопасности инвестиций можно. Для этого надо изменить подход к выработке стратегии развития компании, определить цели и задачи не только на краткосрочный период, но и на долгосрочную перспективу, а главное - обосновать приоритетные направления развития и потребные для этого ресурсы. Чем более глубокой и обоснованной будет разработка этой перспективы, чем меньше останется элементов неопределенности, тем ниже будет инвестиционный риск. На таких разработках не следует экономить. Даже если окажется, что исследования по определенному направлению развития не дают благоприятного результата с позиции инвестора, такие затраты можно считать вполне оправданными, ибо они предотвратят неэффективное вложение несравненно более значимых ресурсов¹.

В современной экономической литературе нет четкого определения понятия "инвестиционная стратегия". Это подтверждают нижеизложенные трактовки термина "инвестиционная стратегия".

Например, по мнению Р.М. Сапаева, "инвестиционная деятельность корпорации не ограничивается удовлетворением потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их природы в связи с изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. В современных условиях все большее число корпораций понимает необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии выбора направлений развития, ее адаптации к общим целям развития и изменяющимся условиям внешней среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью корпорации, предназначенным для реализации целей ее общего развития в условиях существенных изменений макроэкономических показателей, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия"².

Как утверждает В.А. Гуржиев, "инвестиционная стратегия... является структурированной совокупностью нескольких взаимосвязанных аспектов хозяйственной деятельности, таких как: экономический, нормативно-правовой, институциональный, информационно-аналитический, подчиненных достижению постоянных целей"³.

С точки зрения И.А. Бланка, "инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения"⁴.

М.В. Каган считает, что инвестиционной стратегией является процесс долгосрочной инвестиционной деятельности компании на основе разработки и реализации инвестиционных программ, проектов, планов и иных методов вложения капиталов в соответствии с формированием системы долгосрочных целей экономической деятельности и выбором перспективных вариантов их достижения, обеспечивающих рост доходов (прибыли), повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции, стабильное финансовое состояние и экономическую устойчивость компании⁵.

Обобщение различных точек зрения позволяет дать, на наш взгляд, следующее адекватное определение: инвестиционная стратегия интегрированной корпоративной структуры представляет собой важный функциональный элемент системы стратегического корпоративного менеджмента, содержащий документированное обоснование перспективных целей и приоритетов инвестиционной деятельности, а также принципиальных механизмов (способов) привлечения и размещения инвестиционных ресурсов с учетом специфики совместной деятельности бизнес-единиц и долгосрочных задач социально-экономического развития ИКС в целом.

В конечном счете инвестиционная стратегия должна найти воплощение в конкретном перечне взаимосогласованных стратегических решений по основным направлениям деятельности и развития ИКС, требующих единовременных затрат и обусловливающих продвижение к намеченной цели в обозримом периоде.

Содержание инвестиционной стратегии применительно к отдельно взятой компании определяется в процессе планирования инвестиционной деятельности на долгосрочную перспективу, т.е. посредством разработки стратегического плана. Наличие стратегического плана избавит компанию от хаотичности в принятии решений, позволит согласовать производственные и воспроизводственные процессы, преодолеть так называемый неинвестиционный характер развития, кроме того, даст возможность партнерам более уверенно и обоснованно строить отношения с ней.

Из сказанного следует, что формирование конкретных механизмов реализации инвестиционной стратегии применительно к условиям деятельности компании осуществляется посредством разработки стратегического плана. Стратегическое планирование инвестиций - это выработка и обоснование инвестиционной стратегии с помощью набора правил, формализованных процедур и показателей. Все они используются для построения модели будущего, плана перехода из текущего состояния к этой модели.

Место инвестиционной стратегии среди других направлений разрабатываемой системы стратегического развития компании определяется логикой стратегического

планирования. По своему содержанию стратегия компании должна охватывать решения в области объема и структуры производства продукции, поведения компании на рынке товаров и факторов производства, структурной перестройки производства и управления и т.п.

Практика свидетельствует, что реализация стратегических решений, имеющих кардинальное значение для функционирования компании и составляющих содержание каждого направления стратегического развития, как правило, связана с воспроизводственными процессами и предполагает инвестирование определенных денежных средств (см. рисунок).



Рис. Взаимосвязь инвестиционной стратегии с другими видами (направлениями) стратегий развития компании

Так, если товарно-рыночная стратегия предусматривает расширение позиций на перспективном рынке по конкретному виду продукции, то оно (расширение) может быть достигнуто посредством альтернативного выбора одной из известных форм воспроизводства и нововведений: нового строительства, реконструкции или технического перевооружения. В свою очередь, каждая из этих форм может быть реализована посредством альтернативных технологий и системы машин, соответствующих тем или иным перспективным направлениям научно-технического прогресса. Аналогичные проблемы возникают при рассмотрении задач, стоящих перед компанией в области повышения конкурентоспособности продукции: улучшения качества, сокращения текущих издержек производства с целью создания предпосылок для снижения цен. Осуществление такой программы связано, как правило, с перестройкой технической базы, заменой сырья, изменением в объеме и структуре запасов сырья и материалов и т.п.

Стратегические решения принимают путем выбора из дискретного множества специально разработанных вариантов решения стратегических задач, руководствуясь принципом экономической целесообразности. Эта проблематика составляет содержательную часть инвестиционной стратегии.

Изложенное позволяет сделать вывод, что инвестиционная стратегия является одним из направлений стратегии экономического развития компании, которая обеспечивает развитие, прежде всего, операционной деятельности, и выступает как средство ее реализации по линии создания материально-технических предпосылок, в силу чего по отношению к другим видам функциональных стратегий инвестиционная носит подчиненный характер и должна согласовываться с ними по целям и этапам реализации.

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть следующий принципиальный момент. Рассмотренные этапы (от общей стратегии экономического развития к инвестиционной) не являются жесткими и однозначными. Они могут повторяться и корректироваться в силу ряда обстоятельств. С одной стороны, в ходе инвестиционного планирования из-за ограничений по отдельным источникам финансовых ресурсов перечень стратегических решений, предусмотренных на начальном этапе проработки стратегии экономического развития компании, будет сужен. За пределами стратегического плана останутся многие важные направления. С другой стороны, благоприятные условия, стимулирующие рост инвестиционной активности (дешевые кредиты, снижение темпов инфляции, налогов, социально-экономических рисков, высокопрофессиональные решения в области оптимизации форм воспроизводства, источников финансирования, повышение степени ликвидности инвестиционных проектов и программ), создают позитивные предпосылки для расширения круга стратегических решений, и прежде всего таких прогрессивных, которые на первоначальных этапах были отвергнуты из-за высокой капиталоемкости и риска.

Таким образом, утверждение, что инвестиционная стратегия носит подчиненный характер по отношению к другим направлениям стратегии компании, является в известной мере условным.

Проработки и исследования в области инвестиционной стратегии по системе обратной связи могут оказать заметное влияние на основные параметры стратегического развития компании⁶.

Обобщение ключевых положений процесса разработки инвестиционной стратегии позволяет сформулировать следующие принципы подготовки и принятия стратегических инвестиционных решений применительно к интегрированной корпоративной структуре:

1. Соответствие инвестиционной стратегии задачам и специфике операционной (основной) деятельности ИКС. Являясь составной частью системы стратегий экономического развития ИКС, инвестиционная стратегия носит по отношению к сфере основного бизнеса подчиненный характер, поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности. Инвестиционная стратегия в этом случае рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективности социально-экономического развития ИКС в целом.

2. Сочетание перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью как ИКС в целом, так и отдельных стратегических бизнес-единиц (СБЕ). Разработка инвестиционной стратегии является первым этапом стратегического планирования инвестиционной деятельности интегрированной корпоративной структуры. Дальнейшее развитие и конкретизацию инвестиционная стратегия

ИКС получает в процессе разработки комплексной программы реальных инвестиций ИКС (далее инвестиционная программа ИКС) и программы реальных инвестиций СБЕ (далее инвестиционная программа СБЕ) на среднесрочную перспективу. В свою очередь, инвестиционные программы ИКС и СБЕ получают наиболее детальное завершение в текущих планах реализации реальных инвестиционных проектов⁷.

3. Обеспечение адаптивности инвестиционной стратегии к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Суть этого основополагающего подхода состоит в том, что все предстоящие стратегические изменения в инвестиционной деятельности корпорации - ее направлениях, формах, методах планирования и контроля, организационной структуре управления и т.п. - являются прогнозируемой или оперативной реакцией на соответствующие изменения различных факторов внешней инвестиционной среды.

4. Непротиворечивость, взаимодополняемость и синергетизм взаимодействия СБЕ в процессе разработки инвестиционной стратегии, ее направленность на реализацию по общекорпоративной миссии и системы принятых функциональных стратегий (товарно-рыночной, технологической, ресурсно-рыночной и т.д.).

5. Обеспечение использования технологических инноваций в инвестиционной деятельности. При формировании инвестиционной стратегии следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических инноваций, обеспечивающих рост конкурентной позиции корпорации на рынке. Реализация общих целей стратегии экономического развития корпорации в значительной мере зависит от того, насколько ее инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты научно-технического прогресса и адаптирована к быстрому внедрению технологических инноваций.

6. Минимизация инвестиционного риска в процессе принятия стратегических инвестиционных решений. Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инвестиционной стратегии, изменяют уровень инвестиционного риска. В экономической литературе существуют различные точки зрения по отношению к уровню допустимого инвестиционного риска. Поэтому в процессе разработки инвестиционной стратегии в интегрированной корпоративной структуре этот параметр должен устанавливаться дифференцированно.

7. Ориентация на профессиональный аппарат инвестиционных менеджеров. Разработку инвестиционной стратегии корпорации, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные, профессиональные специалисты - инвестиционные менеджеры.

8. Придание ведущей роли в разработке инвестиционной стратегии общекорпоративному управляющему центру. Этот центр должен обеспечить организационные предпосылки стратегического планирования инвестиционной деятельности ИКС, первым этапом которого является разработка инвестиционной стратегии. К их числу относятся формирование единого общекорпоративного информационно-методического пространства и создание на уровнях как общекорпоративного центра, так и СБЕ соответствующих служб, укомплектованных квалифицированными кадрами аналитиков.

* * * *

¹ Ример М.И., Касатов А.Д. Планирование инвестиций. М., 2001.

² Сапаев Р.М. Механизмы эффективного управления инвестиционной деятельностью в корпорациях: дис. ... канд. экон. наук. М., 2004.

³ Гуржиев В.А. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях перехода к рынку: дис. ... канд. экон. наук. М., 1999.

⁴ Бланк И.А. Инвестиционный механизм. Киев, 2001.

⁵ Каган М.В. Формирование инвестиционной стратегии компании в современной экономике России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2003.

⁶ Ример М.И., Касатов А.Д. Указ. соч.

⁷ Касатов А.Д. Методология управления инвестиционной деятельностью интегрированных корпоративных структур в промышленности: монография. Самара, 2011.

A.D. Kasatov*

INVESTMENT STRATEGY AND ITS PLACE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

The essence of strategic approach in investment company activity is considered; various interpretations of the concept "investment strategy" are analysed; the interrelation of investment strategy with other types of company development strategy is defined and the principles of strategic investment decisions in relation to integrated corporate structure are formulated.

Keywords: investment strategy, integrated corporate structures, investment company activity, planning of investment activity on long-term prospect, company development strategy, principles of strategic investment decisions.

* Kasatov Alexey Dmitrievich, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: kasatov47@mail.ru.

УДК 330.14

М.Е. Келейнова, Д.А. Викулова*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дано понятие интеллектуального капитала, указаны преимущества его использования, продемонстрирована необходимость управления интеллектуальным капиталом, а также определена примерная программа управления исследуемым капиталом.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление интеллектуальным капиталом, программа управления.

* Келейнова Мария Евгеньевна, аспирант; Викулова Дарья Александровна, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: vikulova.vikulova@gmail.com.

На современном этапе интеллектуальный капитал принято относить к новым сложным формам капиталов, что во многом обуславливает неоднозначность и неопределенность категориально-понятийного аппарата. В экономической литературе отсутствует единое научное понимание интеллектуального капитала как экономической категории, авторы до сих пор не могут разграничить интеллектуальный капитал и человеческий капитал¹.

На основании различных трактовок таких ученых и экономистов, как К. Тейлор, Л. Эдвинсон и М. Мэлоун, нами было дано свое определение интеллектуального капитала: интеллектуальный капитал составляют знания сотрудников, накопленные ими при разработке продуктов, оказании услуг, а также организационная структура и интеллектуальная собственность. Финансово-экономические преимущества от использования компонентов интеллектуального капитала в хозяйственной деятельности предприятия могут трактоваться как дополнительный фактор устойчивости организации, оказывающий влияние на показатели эффективности ведения хозяйственной деятельности предприятия. Так, благодаря созданию новых продуктов интеллектуальной деятельности с использованием высококвалифицированных сотрудников, человеческий капитал может считаться фактором инновационной (интеллектуальной) устойчивости². В условиях постиндустриальной экономики решающим условием финансовой устойчивости предприятий является максимально возможное использование интеллектуального потенциала их персонала.

Чтобы продемонстрировать необходимость управления интеллектуальными активами (капиталом), мы попробуем соотнести их с группой материальных активов. Если подумать о простаивающих производственных мощностях, о неиспользованных товарно-материальных запасах, об избытке наличных средств. Примерно такой же потенциал остается нереализованным в ситуации, когда отсутствует менеджмент интеллектуального капитала. Если сложить вместе все эти забытые активы (как нематериальные, так и материальные), мы получим существенный потенциал в доходах для любой организации.

Для того чтобы начать эффективно управлять интеллектуальными активами, необходимо понять и признать, что не все активы одинаковы. Главное, что нужно понять, - это то, что управление активами знания является жизнеспособным инструментом управления. Также необходимо будет разработать программы управления, ориентированные на интеллектуальный капитал. Это позволит получить прибыль от административных функций. Такие сферы бизнеса, как юриспруденция, финансы, HR и информация менеджмента, всячески пытаются представить себя в качестве поставщиков услуг "добавленной стоимости". Проблема для них состоит в том, чтобы найти способ эффективно воспользоваться преимуществами своих основных компетенций.

Процесс управления интеллектуальным капиталом включает в себя семь видов деятельности (см. рисунок)³.

Теперь мы можем сделать вывод, что эффективная программа управления интеллектуальными активами основывается на использовании навыков и опыта, присущих этим функциям. В соответствии с этой программой, административные функции представляют собой следующие критически важные направления:

- специалисты финансового отдела должны иметь под рукой необходимые источники для того, чтобы оценить интеллектуальный капитал и эффективность его использования;

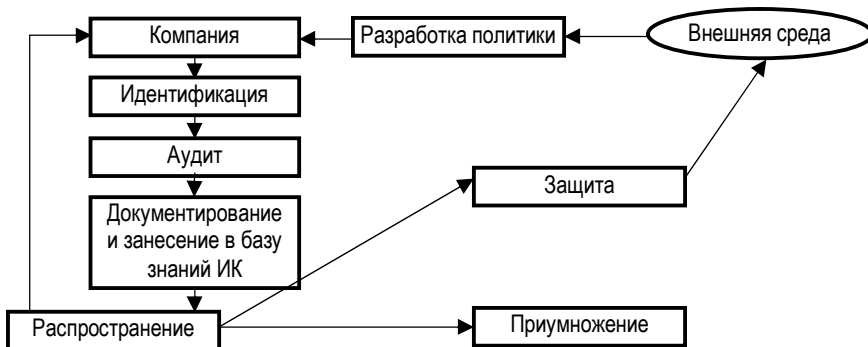


Рис. Процесс управления интеллектуальным капиталом.

- специалисты кадровой службы должны уметь разработать программы по мониторингу нематериальных активов, также политику, способствующую выработке соответствующей поведенческой линии⁴.

Таким образом, управление интеллектуальным капиталом является важным потому что компании, которые развивают интеллектуальный капитал, должны быть более способны к устойчивому развитию в экономике знаний, чем компании, следующие традиционному подходу.

* * * *

¹ Михайлов А. М., Пронина Е. Ю. Экономическая природа интеллектуального капитала и его взаимосвязь с человеческим капиталом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5 (103).

² Михеева Т.В. Экономические вопросы интеллектуального капитала в хозяйственной деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122).

³ Бруккинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии : учебник. СПб., 2001. С. 195-199.

⁴ Духнич Ю. Интеллектуальный капитал: составляющие, управление, оценка. URL: <http://www.cfin.ru>.

M.E. Keleynova, D.A. Vikulova*

ECONOMIC FOUNDATIONS OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Defined the concept of intellectual capital, the advantages of using it, demonstrated the need for intellectual capital management based on its correlation with the physical assets, as well as certain exemplary control program investigated capital.

Keywords: intellectual capital, intellectual capital management, management program.

* Keleynova Mariya Evgenyevna, Postgraduate; Vikulova Darya Alexandrovna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: vikulova.vikulova@gmail.com.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА РАЗРАБОТКУ ПРОЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Рассмотрены основные факторы неопределенности и риска, оценено их влияние на показатели эффективности разработки проектов обустройства нефтегазовых месторождений. Проведена оценка экономической эффективности применения опционального подхода, просчитаны основные показатели эффективности проекта с учетом его применения.

Ключевые слова: факторы неопределенности и риска, оценка экономической эффективности, опция, показатели эффективности, последствия.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов, особенно в нефтегазовой промышленности, представляет собой длительный по времени трудоемкий процесс, связанный с высокой степенью неопределенности. Новизна используемых технологий, сложность заданий, неполнота и неточность исходной информации - это обуславливает появление ситуаций, не имеющих однозначного исхода, т.е. появление "ситуации риска".

Понятие "ситуация риска" можно определить как сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности.

Ситуации риска сопутствуют три основных условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (в т. ч. отказ от разработки проекта);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив.

Стремясь снять рискованную ситуацию, разработчик предлагает несколько альтернативных вариантов развития проекта, чтобы заказчик мог выбрать наиболее приемлемый для него.

Основной вопрос, стоящий перед инвестором, - снижение периода окупаемости собственных вложений, который составляет, как правило, 12-15 лет в данной отрасли. Столь длительное замораживание средств заставляет потенциального собственника искать пути снижения возникающих рисков, при этом как можно меньше теряя в доходности инвестиций. Анализ и оценка рисков, становятся, таким образом, необходимой составляющей принятия решения нефтегазодобывающих компаний.

Основное решение, которое принимает заказчик, - разработка опций, приемлемых для условий реализации определенного проекта.

Опции, разработанные для определенного проекта, основаны на одних исходных данных, чаще всего это базовые проекты. Применение опций возможно в любых

* Моисеева Мария Владимировна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: moiseeva.maria.vladimirovna@yandex.ru.

интерпретациях, т.е. существует возможность принятия в процессе реализации всех разработанных опций вместе или же отказа от неэффективных, для того чтобы принять в будущем наиболее эффективные и менее рискованные. В отличие от метода выбора альтернативных вариантов, разработанные опции могут быть не только взаимоисключающими, но и независимыми друг от друга.

Рассмотрим применение опционального подхода на примере проекта обустройства группы месторождений, расположенных в Ненецком автономном округе.

Реализация проекта предусматривает разработку базовых месторождений с накопленным объемом добычи 40 млн т, обеспечивающий доход в 800 млн руб.

Изучив особенности проекта обустройства месторождений данного региона, предлагается использование следующих опций:

- получение льготы по экспортной пошлине;
- разработка близлежащих месторождений;
- вовлечение в разработку запасов категории С2.

В процессе реализации проекта обустройства месторождений на него оказали влияние следующие негативные факторы:

- Политическая нестабильность в связи с военными действиями в Средней Азии (Сирия, Ирак, Иран).

- Экономический кризис, в результате которого произошли изменения в основных макроэкономических показателях (курс доллара, курс евро, цена на нефть марки Urals).

- Дестабилизация российской экономики в условиях введения антироссийских санкций США и Евросоюзом.

- Изменения в российском законодательстве, в части налоговых ставок по Таможенной пошлине и НДС.

- Применение новых технологий добычи нефти из сланцевых пород ("Сланцевая революция" в США).

В результате влияния данных факторов проект в конечном итоге вышел из зоны эффективности и стал убыточным (табл. 1).

Таблица 1

Технико-экономические показатели

Наименование	Ед. изм.	Показатели
Накопленная добыча нефти	млн т	40
Выручка	млрд руб.	628,4
Чистый дисконтированный доход	млрд руб.	-2,74
Внутренняя норма дохода	%	13,5
Срок окупаемости	лет	-
Индекс доходности	доли ед.	0,98

Ухудшение показателей эффективности может привести к тому, что Заказчик примет решение об отказе реализации данного проекта. В этом случае, эффективность деятельности компании Заказчика в целом может снизиться, что приведет к убыткам или недополучению прибыли.

Для возврата к плановым показателям и повышению эффективности реализации рассмотренного проекта было принято решение об использовании разработанных опций, эффективность внедрения которых представлена на рисунке.

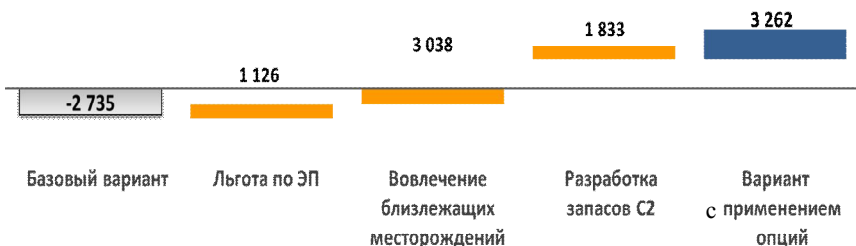


Рис. Основной эффект от применения разработанных опций

Вовлечение всех разработанных опций в процесс обустройства месторождений, в том числе и предусмотрение разработки близлежащих месторождений позволят "оживить" проект и сделать его устойчивым к воздействию внешних и внутренних негативных факторов. Применение всех опций позволит увеличить добычу почти в 1,5 раза (табл. 2).

Таблица 2

Технико-экономические показатели с применением опций

Наименование	Ед. изм.	Показатели
Накопленная добыча нефти	млн т	58
Выручка	млрд руб.	709,3
Чистый дисконтированный доход	млрд руб.	3 262,3
Внутренняя норма дохода	%	15,6
Срок окупаемости	лет	22,3
Индекс доходности	доли ед.	1,0

Таким образом, экономический эффект от применения всех предложенных опций составит более 5 млрд руб., что значительно повысит устойчивость проекта к выявленным факторам неопределенности и риска.

Изменение условий игры на международном рынке, нестабильное состояние отечественной экономики привело к тому, что многие предприятия нефтегазовой отрасли, да и вся отрасль в целом, терпит некоторые трудности. Влияние негативных факторов риска, которые проявляются в дестабилизации важнейших экономических показателей деятельности компании, ставит под угрозу реализацию многих капиталоемких проектов. Однако существует множество подходов, применение которых способно восстановить пошатнувшееся положение, одним из которых является разработка конкретных опций для конкретного проекта.

Однако для получения экономического эффекта необходимо учитывать следующие особенности данного подхода.

Во-первых, реализация рассмотренных опций требует дополнительных затрат и времени на создание и проработку.

Во-вторых, для реализации намеченных опций потребуются дополнительные капитальные затраты, связанные с вводом в разработку близлежащих месторождений и вовлечением в разработку запасов категории С2.

В-третьих, в основе данного подхода лежит готовность руководства к изменениям основного варианта, быстрому принятию и реализации управленческих решений.

Предлагаемый к использованию опциональный подход, позволяет существенно повысить устойчивость проектов обустройства нефтегазовых месторождений в условиях неопределенности и риска, сохраняя их в зоне эффективности.

* * * *

1. *Michel Grouhy, Dan Galai, Robert Mark. The Essentials Of Risk Management* Published by McGraw-Hill, 2009. 416 с.
2. *Puri R. Управление рисками в секторе разведки и добычи // Нефтегазовые технологии. 2012. № 8.*
3. *Абрамова Н.С., Кандрашина Е.А. Современная система управления рисками в российских компаниях и пути ее совершенствования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2011. № 6 (80). С. 36-42.*
4. Риски и возможности для компаний нефтегазового сектора. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business-risks-report-2011-RU/\\$FILE/Business-risks-report-2011-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business-risks-report-2011-RU/$FILE/Business-risks-report-2011-RU.pdf).
5. Экономическая оценка инвестиций: обучающий курс: учебник для бакалавров, специалистов и магистров / под ред. М.И. Римера. 5-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2014. 432 с.

M.V. Moiseeva*

THE INFLUENCE OF UNCERTAINTIES ON THE DEVELOPMENT OF OIL AND GAS PROJECTS

In article major factors of uncertainty and risk are considered, their influence on indicators of efficiency of development of projects of arrangement of oil and gas fields is estimated. The assessment of economic efficiency of application of optional approach is carried out, the main indicators of efficiency of the project taking into account its application are counted.

Keywords: factors of uncertainty and risk, assessment of economic efficiency, option, indicators of efficiency, consequence.

* Moiseeva Mariya Vladimirovna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: moiseeva.maria.vladimirovna@yandex.ru.

УДК 658.26

А.А. Панов, А.В. Заступов*

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Освещена проблема энергоресурсосбережения на предприятиях экономики различных стран, выявлены пути ее возможного решения. Рассмотрены инструменты повышения энергоэффективности промышленных предприятий. Предложены мероприятия по внедрению энергоэффективного оборудования на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: энергосбережение, устойчивое развитие, энергоэффективность, энергоэффективное хозяйствование.

* Панов Алексей Александрович, магистрант. E-mail: panovalexey777@yandex.ru; Заступов Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: oiler79@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Одним из важнейших инструментов снижения издержек на промышленных предприятиях и повышения производственно-экономической эффективности в целом является рациональное использование энергетических ресурсов. Стоит отметить, что энергосберегающий путь развития современной российской экономики возможен только с учетом разработки и последующей реализации программ энергосбережения на отдельных предприятиях, для чего необходимо создание и развитие соответствующей научно-методической базы исследований в этой области. Несвоевременность реализации энергосберегающих мероприятий способна нанести значительный экономический ущерб предприятиям и негативно отразиться на общей экологической и социально-экономической ситуации в стране.

Энергосбережение - это комплексная многоцелевая и долговременная проблема, которая должна решаться с помощью методов и подходов, способных заинтересовать предприятия в снижении рационального расходования топливно-энергетических ресурсов. В рыночных условиях проблемы устойчивого и эффективного развития экономических систем на уровне предприятий, регионов, отраслей экономики стали предметом научных исследований. Необходимость решения проблемных задач устойчивого эффективного развития возросла в современных условиях, характеризующихся ускорением процесса изменений и нарастанием неопределенности на микро- и макроэкономическом уровнях. Следует отметить, что до настоящего времени недостаточно исследованными остаются инструменты и механизмы обеспечения устойчивого роста экономических систем. Такое состояние во многом, обусловлено многообразием подходов к определению содержания понятия устойчивого развития.

Устойчивое развитие экономики формулируется как особая разновидность ее эволюции, характеризующаяся прогрессивной направленностью и наличием запаса устойчивости, не допускающего преждевременного разрушения системы. Трактовка понятия "устойчивое развитие", данное различными авторами, нередко включает в себя описание характеристик прогрессивной направленности изменений в системе¹.

В качестве факторов устойчивого развития промышленного предприятия могут быть рассмотрены инструменты повышения эффективности использования производственных ресурсов - средств и предметов труда, а также непосредственно самого труда. В настоящее время для энергоемких предприятий актуальность и значимость энергосбережения как важного фактора их устойчивого развития непременно возрастает. Многообразие направлений использования энергоресурсов формирует актуальность проблемы энергосбережения на различных уровнях национальной экономики. Сегодня активное внедрение энергосберегающих технологий рассматривается в качестве одной из основных глобальных задач по причине невозобновляемого характера большей части энергетических ресурсов и негативного воздействия, оказываемого производителями на окружающую среду.

Старт первого этапа современной истории энергосбережения (1973-1991 гг.) связан с очередным арабо-израильским конфликтом, нефтяным эмбарго и резким ростом цен на нефть и газ. На основе всех исследований была сформирована целостная идеология экономии энергии. Практика доказала, что для успешного решения проблем энергосбережения требуется комплексный подход к решению этой задачи:

улучшение какого-то одного, отдельно взятого элемента не позволит кардинально снизить энергопотребление, даже может привести и к дискредитации самой идеи энергосбережения.

Важным событием явилась организация крупных исследовательских центров в Европе и США, а также очень динамичных и мобильных команд специалистов, принесших значительный успех в области энергосбережения в последующие годы. В частности, в составе знаменитой Lawrence Berkeley National Laboratory был образован отдел по энергосбережению в строительстве, который и стал одним из "законодателей мод" в этой отрасли. Стоит отметить, что в 80-е гг. XX в. был достигнут значительный прогресс в новых технологиях, определенных в качестве приоритетных на первом этапе, и эти наработки стали активно внедряться в практику. Именно в этот период стали широко внедряться в практику тепловые насосы, ветровые генераторы, ставшие совершенно обычными устройствами в Европе, Японии и США. Появились также современные и очень конкурентоспособные солнечные элементы, инженеры и технологи стали внедрять инновационные технологии в строительстве энергоэффективных зданий (так называемых "пассивных" домов и домов с нулевым потреблением энергии), заниматься санацией зданий старой постройки для доведения их до современных требований по энергосбережению.

Практически одновременно с возникновением нового энергетического кризиса в США был сформирован первый в истории комплексный документ - Energy Act 1992, определивший основные проблемы в энергосбережении и направления их решения. Через несколько лет после выхода американского документа в программе энергосбережения Германией был предпринят следующий важный шаг. Именно на втором этапе современной истории энергосбережения была начата реализация большинства проектов "пассивных" зданий и поселков, а также окончательно сформировалось понимание необходимости комплексной оценки зданий и эффективности энергосберегающих технологий. Использование в развитых (да и во многих развивающихся) странах нетрадиционных и альтернативных источников энергии с применением тепловых насосов, ветровых генераторов, солнечных коллекторов и других устройств сформировало определенные стандарты в массовом строительстве.

Начало третьего этапа современной истории энергосбережения в 2003 г. связано уже не только с военной операцией США в Ираке и Афганистане и последовавшим увеличением стоимости углеводородов, но и в осознании того факта, что климат планеты достаточно серьезно меняется. В глобальном потеплении виноваты, как известно, деятельность человека и неконтролируемый выброс двуокиси углерода. В этот период стоит отметить значительные успехи в разработке и запуске в массовое производство новых материалов, позволяющих более эффективно использовать, например, солнечную и иные возобновляемые виды энергии.

Основные причины, побудившие развитые страны серьезно подойти к решению проблем энергосбережения, таковы:

- 1) ограниченность и конечность ископаемого сырья (нефть, уголь, газ, уран, пр.);
- 2) растущий мировой спрос на энергию (особенно в странах БРИКС (Бразилия, Индия, Китай, Южная Африка, Россия) и в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки) за счет постоянного роста экономики, промышленности и благосостояния населения;

- 3) глобальные изменения климата из-за увеличения эмиссии парниковых газов;
- 4) активная "атомофобия" во многих странах Западной Европы и борьба "зеленых" против атомной энергетики, еще более обострившиеся после землетрясения в Японии и аварии на АЭС "Фукусима" в марте 2011 г.

Энергоэффективность с экономической точки зрения можно охарактеризовать как простое коммерческое средство достигнуть рентабельности и упрочить финансовое положение компании. Экономические расчеты инвестиций в энергоэффективность показывают, что период окупаемости таких инвестиций колеблется в зависимости от типа проекта, но, в целом, составляет 0,5-6 лет, что является неплохим показателем по сравнению с традиционными капиталовложениями². И это не удивительно, так как при росте цен на энергоносители и, соответственно, росте сбережений на этом благодаря осуществленным инвестициям период финансовой отдачи сокращается. Как правило, внутренняя норма прибыли на инвестиции в проекты по энергоэффективности выше, чем процентная ставка по кредитам. Это означает, что любой дополнительный кредит, что компания берет, имеет ограниченное влияние на финансовые показатели компании, а конечный финансовый эффект от инвестиций является положительным.

Таким образом, повышение энергоэффективности промышленного предприятия приводит к снижению затрат на энергоносители; повышению рентабельности; улучшению качества продукции; позитивному имиджу; повышению конкурентоспособности и стоимости компании³.

Инвестирование в устойчивое развитие энергетики является стратегическим подходом для обеспечения конкурентоспособности предприятий в долгосрочной перспективе. Как правило, инвестиции в повышение энергоэффективности покрываются в значительной части за счет экономии энергии, имеют короткие сроки окупаемости и выгодные нормы рентабельности. Внедрение мер по повышению энергоэффективности может быть выполнено собственными силами или подрядчиками.

Решение проблем энергоресурсосбережения является важнейшей задачей XXI в. От результатов решения этой задачи зависят место мирового сообщества в ряду развитых в экономическом отношении стран и уровень жизни граждан. Россия не только располагает всеми необходимыми природными ресурсами и интеллектуальным потенциалом для успешного решения своих энергетических проблем, но и объективно является ресурсной базой для европейских и азиатских государств, экспортируя нефть, нефтепродукты и природный газ в объемах, стратегически значимых для стран-импортеров. Вместе с тем, избыточность топливно-энергетических ресурсов в нашей стране совершенно не должна нести с собой энергорасточительность, так как только энергоэффективное хозяйствование при открытой рыночной экономике является важнейшим фактором конкурентоспособности товаров и услуг⁴.

Повышение эффективности системы электроснабжения промышленных предприятий - это сложная, многоплановая задача, которая должна решаться на стадии проектирования новых или реконструкции старых объектов. Основываясь на опыте европейских стран и принимая во внимание механизмы мотивирования практического внедрения энергоэффективных распределительных трансформаторов, можно сделать однозначный вывод о том, что данная задача вполне осуществима. Причем эффект от успешного применения энергоэффективных трансформаторов особенно важен и значим для отечественной экономики.

Для успешного внедрения энергоэффективного трансформаторного оборудования на предприятиях необходимо:

1) сформировать нормативные документы по силовым трансформаторам, обратив внимание на нормативные документы, которые успешно опубликованы в европейских странах;

2) централизованно снабдить всех потенциальных потребителей трансформаторной продукции методикой расчета капитализации потерь; в этом случае каждый покупатель будет сам решать для себя: или сэкономить сейчас и расплачиваться за некачественное оборудование многие годы эксплуатации, или затратить сейчас большую сумму, но обеспечить себе экономию в течение всего срока эксплуатации;

3) ввести в паспорта на трансформаторы раздел, в котором будет указан конкретный класс энергоэффективности⁵, подтвержденный соответствующими протоколами приемо-сдаточных испытаний.

Применение современных энергосберегающих технологий на предприятиях, в частности, кабельной и трансформаторной техники позволит решить проблему энергоресурсосбережения, снизить издержки и повысить энергоэффективность промышленных предприятий.

* * * *

¹ Наумов А.А. Анализ и перспектива развития нормативно-технического обеспечения в области энергетической эффективности в зданиях. СПб. : Питер, 2013. 176 с.

² Башмаков И.А. Анализ целевых показателей энергоэффективности, установленных Постановлением Правительства РФ от 31 дек. 2009 г. № 1225. Энергосвет. 2011. № 1 (14). С. 19-26. URL: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?id=133.

³ Ливчак В.И. О требованиях энергетической эффективности зданий из приказа № 262 Минрегионразвития России // Энергосбережение. 2010. № 5. С. 10-14.

⁴ Заступов А.В., Медведев В.К. Эколого-экономические аспекты эффективности ресурсоотдачи механизма природопользования в нефтяном хозяйстве // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 2 (20). С. 136-142.

⁵ Ливчак В.И. Энергетический паспорт проекта здания - инструмент повышения его энергоэффективности // Энергосбережение. 2010. № 8. С. 38-43.

A.A. Panov, A.V. Zastupov*

ENERGY SAVING AS MECHANISM OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The energy resources saving problem at the enterprises of economy of various countries is covered and ways of its possible decision are revealed. Instruments of increase of energy efficiency of the industrial enterprises are considered. Actions for introduction of the power effective equipment at the industrial enterprises are offered.

Keywords: energy saving, sustainable development, energy efficiency, power effective managing.

* Panov Alexey Alexandrovich, Undergraduate. E-mail: panovalexey777@yandex.ru; Zastupov Andrey Vladimirovich, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: oiler79@mail.ru. - Samara State University of Economics.

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

УДК 338.242

J. Demonceaux*

ISSUES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT: THEORY AND PRACTICE

In the article the examples are considered where the problems are pointed that an enterprise faces in its international development. In the examples that fact is proved that governmental and non-governmental institutions can be useful unless all processes are well coordinated.

Keywords: enterprise, damping, quota policy, tariffs, customs duty.

Introduction

Development is a natural goal for all enterprise. An enterprise is a business not comparable with gold holding. Indeed, if an enterprise stops to expand its business, the threat is not to stagnate but to decline fast and in an irreversible way. As a consequence, the entrepreneur looks constantly after new ways to make its business to grow up.

Nevertheless, all forms of development lead enterprises to issues, more or less predictable. In this ocean of new threats and opportunities, Jimmy Dean was saying: "I can't change the direction of the wind, but I can adjust my sails to always reach my destination".

In order to handle with these issues, the enterprise leader can try to command the different options by analyzing or studying them. However the theory will be often be challenged by the practice; indeed, a gap can be observed between theory and practice and sometimes in a likely unexpected way.

In this perspective, we can separate two categories of issues: internal and external (= international environment). As the topic of internal issues has been and will be widely discussed by others speakers, I will, if you don't mind, focus on external issues. By this I mean that I would like to underline how enterprise can observe difference between theory and practice about issues they face for their development in an international environment.

* Demonceaux Julienne, Doctor of Economics, Professor, University of Bordeaux, France.
E-mail: oisrpp@mail.ru.

Obviously, it's not technically possible to cover this topic in few minutes so I will basically point out some angles and for this purpose, I will separate two categories: financial and non financial issues that face the enterprise.

Part 1: Theory and practice of international financial issues for enterprise development

A. The technical issues: case of transportation cost

1. In theory, this appears clearly as the main issue. Indeed, if you think as an entrepreneur and if you want to expand your business abroad, the first idea which will come up in your mind will probably be: "it's far away!". And historically, to create a business unit out of borders where your headquarter stands was a difficult project as you had to deal with distance. Regarding to this point we must state that goods industry and services industry are following different ways. Logically, the more far you want to find to consumers for your services or goods the more expensive it will. In 1970, Sit L Edwards exposed in its "TRANSPORT COST IN BRITISH INDUSTRY" how significant was this part in all business plan set up by British industry captains. Today, in 2015, if the trend is still available, all the conclusions should be reevaluated.

2. In practice, nowadays, the company can observe two distinct evolution. *The, first one, the technology evolution* is always by its side. This evolution decrease constantly the part of transportation cost in an industry production. Let's take the *goods industry*. Nowadays, the for long distances, the shipping is almost always the cheapest option and the evolution from tanker to supertanker had a significant influence. For instance, moving a barrel of oil over 4,000 km would cost \$1 on a 150,000 deadweight tons tanker ship and \$3 on a 50,000 deadweight tons tanker ship. A similar trend also applies to container shipping with larger containerships involving lower unit costs. If you consider *services industry*, the gap is even larger. Indeed, since internet, the cost of transportation for information or data fell down to almost zero.

The second evolution, much less predictable, is the cost of energy. Transport activities are large consumers of energy, especially oil. About 60% of all the global oil consumption is attributed to transport activities. The spot price of West Texas Intermediate crude fell from US\$109 in July 2014 to \$45 in January 2015, and has since rebounded to above \$50. When you want to export your goods production abroad, the consequences are very sensible and we all can understand how difficult it is for an enterprise to deal with these unpredictable evolutions in order to build a reliable business plan. Of course, goods industries face a bigger impact compared with services industry and more especially IT industry.

B. The political issues : case of customs duties

1. This is an issue solved - in theory. Since human being is able to travel, people use to trade with others and when governments realized they had a part in world trade regulation they started to use a powerful weapon: the customs duties. I said that this issue is - in theory - solved because with the rise of World Trade Organization (WTO), a complex system - nevertheless supposed to be fair -exists in order to ensure to all economic agents that these customs duties are not a brake for worldwide business.

The WTO is the successor to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) established in the wake of the Second World War. The past 50 years have seen an exceptional growth in world trade. Merchandise exports grew on average by 6% annually. Total trade in 2000 was 22-times the level of 1950. GATT and the WTO have helped to create a strong and prosperous trading system contributing to unprecedented growth.

The system was developed through a series of trade negotiations, or rounds, held under GATT. The first rounds dealt mainly with tariff reductions - the customs duties - but later negotiations included other areas such as anti-dumping and non-tariff measures. This is this system which ensure, in theory, that customs duties are not an unpredictable issue anymore for enterprises.

2. But this frame is challenged by regional trade agreements in practice. As long as every single country is convinced that the best way to help its enterprise to develop abroad is to trust one worldwide institution, this "one voice" allows the system to be as efficient as possible. However, the more members you have the more difficult it is to find a consensus. Of course an enterprise is not responsible of these long and diplomatic negotiations therefore, the result of all that is the extra cost it will pay in order to sell its goods or services to foreign clients. They can not ignore that when they consider their developments projects.

After Globalisation movement, we speak more and more about glocalisation. Indeed, all the regional trade agreement (European Union, Arab League (AL), North American Free Trade Agreement (NAFTA)...bring an extra double difficulties for enterprises. First because its country can be member of a regional agreement and second because its foreign business partner could work under an other agreement frame. The stack of these different rules brings obviously a lot of trouble for enterprises.

We saw that extra-cost, connected with transportation or customs duties, could be a real issue for enterprise which wants to develop with foreign partners. The command of theoretical solutions can be challenged by a different practice. Nevertheless; an other class of issues can be observed. We speak about non-financial issues because it doesn't show an extra-cost for enterprise. It must nevertheless be considered.

Part 2: Theory and practice of international non financial issues for enterprise development

A. The direct issues: case of administrative restrictions

Even if your business plan is well done, if your goods or services match perfectly with a new foreign market, you can face issues and not because you'll have to consider extra expenses but for administrative reasons. We point out here two topics: Sanitary conditions and quotas policies.

1. Sanitary conditions. Officially, every country is free to set and to publish what are the acceptable characteristics of imported products. We can say that many of them are based on international standard and worldwide institutions as U.N. Food and Agriculture Organization (FAO) or World Health Organization (WHO) can obviously state recommendation about it.

Nevertheless, in practice, an enterprise can face unexpected new conditions. Its business and more especially its project to expand abroad can be pushed around. As ex-

ample we can underline that some French cheeses have faced trouble to be sold in US in 2005, because of an unstated acknowledgement that they did not meet the FDA's 60-day aging requirement for raw-milk cheeses.

2. Quotas policies can be motivated by two main goals: protect your domestic industry or to penalize a country.

By principle, everybody is free to sell his goods or services everywhere in the world and international institution like World Trade Organization (WTO) stands surety for this to be done. Several cycle of negotiation - called "rounds" - involving more and more countries are supposed to make this principle to sustain in a worldwide economy.

Nevertheless, in practice, this principle faces many exceptions. We can mention here the US "voluntary restraint agreement" which was protecting US car industry from foreign import (mainly from Japan) since 1981 or the French Cultural exception. Let me say two words about this, it is a political concept introduced by France in General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) negotiations in 1993 to treat culture differently from other commercial products. In other words, its purpose is to consider cultural goods and services as exceptions in international treaties and agreements especially with the World Trade Organization (WTO). The effects of this policy in France is that between 2005 and 2011, between 45% and 55% of its film products were American imports -only - compared to 60 to 90% American imports in other European film markets. Also, the audiovisual law which specified for instance that radio has to broadcast 40% French songs.

Of course an enterprise which develops its business abroad has to deal with this environment and the institutional nature of these exceptions doesn't allow easily a private company to overcome this issue.

B. The non direct issues: case of dumping

There is one "foxy" category of issues for entrepreneur who wants to expand their business abroad: the indirect measures. Here we can speak about "foxy" issues because first, they don't have financial impact on goods or services provided by the enterprise and moreover these indirect measures produce visible effects on competitors' side. As a consequence, it requires a lot of attention in order to evaluate them properly.

1. Let's take a first example: the tax dumping. To evaluate how profitable a business is and if an international expansion is an opportunity, every enterprise have their eyes focused on "after all, how much I earn?". And everywhere in the world, when you make profits you have to share it - more or less - with the country you belong to through a tax system.

In theory, you can resume your situation by saying: if my foreign competitor has to pay more taxes than me, I should be advantaged to conquer his domestic market. This way you could decide to orient your target-market based on a world map of tax level.

In practice you have to face this issue: it's almost impossible to summarize a tax level for one country by showing only one number. If you consider that in many European countries there a full book called "code" to describe the tax system and that you need a second book called "edict book" to explain how to read the first book then you understand you must be a business leader and moreover a worldwide tax system specialist.

2. Last example but not the least: the subsidies. When an enterprise tries to conquer a new market abroad, he needs to keep in mind that his local competitors could be helped significantly by subsidies and he must consider this issue.

Indeed, it means that if he produces the same good or service with a lower cost, with same administrative requirements, with fewer taxes, despite of all that he could observe that a local competitor is able to release on market a comparable good or service for a better price thanks to these subsidies.

About theory, all these subsidies fit in a framework supervised by WTO. According to this framework, there are prohibited subsidies because they are specifically designed to distort international trade and are therefore likely to hurt other countries trade.

If practice was clear and in accordance with rules, it would be not necessary to state that there are also actionable subsidies. Actionable doesn't mean officially allowed or prohibited. It means that a situation requires investigations in order to define if the subsidy is fair-trade compatible or not. Obviously we can guess that some countries take opportunity of this "grey area" to help unfairly domestic enterprises in a highly competitive world.

Just to illustrate this practical side, I remember you that in agricultural industries, nowadays, subsidies could reach a level of producer support up to 60 % of gross farm receipts.

Conclusion

Through these few and non-exhaustive examples, we pointed out that about issues an enterprise faces in its international development, the theory is more or less challenged by practice. Governmental or non governmental Intuitions can be helpful as long as all that is well coordinated. However if we take back the allegory of sailing from Jimmy Dean, we realize that the masterpiece of success is always the ship captain.

Ж. Демонсо*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Рассматриваются проблемы, с которыми сталкивается предприятие в своем международном развитии. На конкретных примерах доказывается тот факт, что правительственные или неправительственные институты могут быть полезными, когда все процессы хорошо скоординированы.

Ключевые слова: предприятие, демпинг, политика квот, тарифы, таможенная пошлина.

* Демонсо Жульен, доктор экономических наук, профессор, Университет Бордо, Франция. E-mail: oisrpp@mail.ru.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СИСТЕМА: ДОНОРЫ, РЕЦИПИЕНТЫ, ПРОДЮСЕРЫ, ПРОВАЙДЕРЫ, МЕДИАТОРЫ

Рассматриваются актуальные фундаментальные и прикладные проблемы развития инвестиционной деятельности в России. На основе системного подхода проводится ревизия базовых понятий в этой сфере, включая такие концепты, как инвестиции, собственность, предприятие и т.п. Обосновывается необходимость создания единой целостной Национальной инвестиционной системы, параллельной Национальной инновационной системе, обеспечивающей качественное повышение интенсивности и эффективности инвестиционной деятельности. Определяется системная структура Национальной инвестиционной системы и конфигурация субъектов, представляющих элементы этой структуры.

Ключевые слова: инвестиции, собственность, предприятие, Национальная инвестиционная система.

Состояние инвестиционной сферы в России в течение последних нескольких лет существенно ухудшилось. Если в 2011 г., по данным Росстата, объем прямых иностранных инвестиций в Россию составил 55,1 млрд долл., то в 2012 г. он снизился до 50,6 млрд долл., а после взлета в 2013 г. (68,2 млрд долл.) упал в 2014 г. более чем в 3 раза - до 20,9 млрд долл. С 2011 до 2014 г. неуклонно снижался ежегодный темп роста инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах. В течение 2014 г. месячный объем таких инвестиций ни разу не достиг уровня 2013 г. Увеличился отток капитала. Не следует думать, что эти явления характерны только для последних лет. И в предшествующие им так называемые тучные годы инвестиционная сфера не удовлетворяла ни инвесторов, ни потребителей инвестиций. Состояние рынка инвестиционных продуктов далеко от равновесия "спрос - предложение". Сложившиеся к настоящему времени внешнеполитические и внешнеэкономические условия заставляют думать о дальнейшем сокращении инвестиционной сферы. Складывается убеждение, что институциональное, структурное, организационное и информационное состояние данной сферы станет одним из главных факторов, тормозящих как преодоление нынешнего социально-экономического кризиса, так и предотвращение новых кризисов, не говоря уже о поступательном долгосрочном развитии экономики (см. Аганбегян, 2012)).

В этой ситуации необходимо ставить задачу кардинального реформирования данной сферы, охватывающее все уровни исследования и управления, включая ревизию концептуальных основ инвестиционной деятельности, факторную теорию инвестиций в отечественную экономику, коррекцию институциональной системы защи-

* Клейнер Георгий Борисович, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, зав. кафедрой "Системный анализ и моделирование экономических процессов", зам. директора ЦЭМИ РАН. E-mail: George.kleiner@inbpx.ru.

ты прав инвестора и реципиента, а также разработку мер по совершенствованию организации инвестиционных процессов и их информационно-технологического обеспечения.

В данной статье, подготовленной при финансовой поддержке РГНФ, проект № № 14-02-00419, с позиций системного подхода и, в частности, с позиций новой теории экономических систем (Клейнер, 2013) рассматриваются концептуальные проблемы научного базиса инвестиционной деятельности, выявляются системные проблемы в этой сфере, определяется системная структура инвестиционной деятельности как одной из подсистем экономики. Показывается, что одним из главных недостатков этой сферы является отсутствие системного функционала - четкого разделения и полноты состава функций участников инвестиционного процесса, нефункциональность механизмов защиты их прав и инфорсментов обязанностей, недостаток институциональных каналов взаимодействия с научно-технической, финансовой и социальной подсистемами экономики. В объективных условиях турбулентности возрастает роль прогнозирования развития экономики и, в частности, инвестиционной сферы. Исходя из сказанного, предлагается концепция национальной инвестиционной системы, охватывающей инвесторов, реципиентов, посредников и регуляторов данной сферы. Такая система, по нашему мнению, должна развиваться параллельно с национальной инновационной системой, взаимодействуя с ней и сохраняя самостоятельность как особой сферы народного хозяйства.

Рассмотрим вначале несколько фундаментальных аспектов исследования инвестиционного процесса. Обычно под инвестициями понимаются акты вложения капитала (иногда в самом широком смысле этого слова, т.е. вложения материальных и нематериальных активов, усилий, возможностей, эмоций, имеющихся запасов времени и иных ресурсов) с целью получения прибыли.

С таким определением связан ряд проблемных моментов.

1. *Понятие "вложения"*. Означает ли термин "вложение" переход прав собственности на вкладываемый капитал от одного лица к другому? Если да, то широко применяемое выражение "инвестиции в себя" оказывается бессмысленным. Очевидно, речь здесь должна идти не о "вложении", а о направлении капитального ресурса на определенные процессы с целью дальнейшего получения прибыли. Кроме того, речь можно вести о передаче инвестиционных ресурсов реципиенту не только на правах собственности, но и на правах управления, или распоряжения.

2. *Использование понятия "прибыль"*. В приведенном определении получение прибыли как цель инвестиций представляется чрезмерно узким. В общем случае следует говорить о приращении *полезности*, поскольку не всегда затраты и результаты могут быть измерены в количественной шкале, допускающей формирование прибыли как разности между результатами и затратами. Например, если результатом инвестиций является формирование желаемого имиджа (номинальная шкала измерения) или позиции в рейтинге (порядковая шкала), расчет прибыли нерелевантен.

3. *Односторонность - "инвесторцентризм"*. Приведенное определение описывает инвестиции только со стороны инвестора - субъекта осуществления инвестиционных трансакций. Однако системный подход требует учета всех существенных аспектов явления. Что такое инвестиции с точки зрения их получателя? Что такое

инвестиции с объективной, системной точки зрения, с позиции "независимого общественного наблюдателя"? Вопросы остаются без ответа. Для реципиента инвестиций значение имеет безвозмездность полученных средств наряду с необходимостью перевода инвестору части прибыли (процент на акции). Однако это требование не является обязательным, поскольку с общего согласия дивиденды могут в данном году и не выплачиваться. Можно констатировать, что речь (по крайней мере, в случае обыкновенных акций) идет о некоторых моральных обязательствах реципиента перед инвестором. Это отличает эмиссионное привлечение средств от кредитного.

4. *Понятие субъекта инвестиционной деятельности.* Инвесторами или реципиентами инвестиций не обязательно должны быть юридические лица. Это могут быть группы юридических лиц, или неопределенные совокупности агентов. Поэтому целесообразно в качестве субъектов инвестиционной деятельности рассматривать *экономические системы*. Понятие экономической системы шире понятия юридического или физического лиц, поскольку, с одной стороны, одно лицо может сочетать в себе несколько экономических систем, с другой - экономическая система может включать в себя несколько юридических или физических лиц. Определение допускает также передачу ресурсов без перехода права собственности (происходит переход права распоряжения, а не всей собственности в целом).

Под инвестициями следует понимать результат, а также процесс безвозмездной передачи ресурсов, находящихся под управлением данной экономической системы (инвестора), под управление другой экономической системы (реципиента) при условии последующей передачи (при возможности) инвестору части полезного результата, полученного реципиентом с использованием этих ресурсов.

Данное определение носит системный и объективный характер и лишено "крена" как в сторону инвестора, так и в сторону реципиента. Для того чтобы понять, является ли данное вложение инвестицией, не обязательно выявлять цель, преследуемую инвестором (выявление такой цели представляет собой сложную психологическую задачу), достаточно выявить лишь наличие "обременения" на результаты деятельности реципиента. Эти соображения и вопросы приводят к следующему, повидимому, максимально общему, определению инвестиций.

Несколько комментариев к приведенному определению.

Наиболее распространенным видом инвестиций являются финансовые вложения, направляемые на реализацию инвестиционных проектов. Однако в настоящее время в стране отсутствует система идентификации и регистрации инвестиционных проектов (см. Макаров, 2013). Поэтому, как правило, такие проекты реализуются в виде создания предприятий той или иной организационно-правовой формы. При этом каждый инвестор получает права собственности на часть этого предприятия. Таким образом мы приходим еще к одному ключевому понятию в инвестиционной сфере - понятию предприятия. По нашему мнению, это понятие также нуждается в ревизии.

В Гражданском кодексе РФ предприятие рассматривается как имущественный комплекс, используемый собственниками этого комплекса для извлечения прибыли. Такое понимание данного термина, однако, не согласуется с реальным его употреблением. Реальное предприятие - это социально-экономическая система, включающая,

кроме имущественного комплекса, также трудовой коллектив, внутренний институциональный уклад (регламенты, традиции, культурные образцы и т.п.), технологические и иные экономические знания, историю функционирования, место в общественном сознании (бренд) и т.д. (см. Клейнер, Нагрудная, 2014). Инвестор, приобретающий обыкновенные акции этого предприятия, в реальности становится "сособственником" не имущественного комплекса, а социально-экономической системы в целом. Поэтому при определенной ситуации, если собственнику будет выгодно, он сможет не только уволить работников, но и прекратить деятельность предприятия вообще.

На наш взгляд, столь широкие полномочия, включающие значительный объем власти над людьми, не могут быть предоставлены собственникам предприятия (такая ситуация, характерная для феодального общества, не может иметь место в XXI в.). Это означает, что в пересмотре нуждается и понятие *собственности* (по крайней мере в случае, когда предметом собственности является предприятие или его часть).

Известно, что отношение собственности включает в себя три основных компонента: владение, распоряжение, пользование. Их можно рассматривать как отдельно, так и совместно. По нашему мнению, в усложнившейся с институциональной и технологической точки зрения современной экономике для титула собственности как амальгамы этих трех составляющих остается сравнительно небольшое место. В чистом виде интегрированное отношение собственности возможно только применительно к материальным благам, которые: а) не имеют культурной или исторической ценности; б) не относятся к коллективной собственности или собственности неопределенного круга лиц; в) не относятся к благам, ограничение доступа к которым может нанести ущерб третьим лицам и т.д. В отношении остальных благ более уместно говорить не о праве собственности, а о праве на управление; праве на владение; праве на пользование (раздельно). Соответственно и акции предприятия должны отражать не право безраздельной собственности, а одно или два из перечисленных частичных прав.

При этом в случае производственной собственности на данные права также должны накладываться обременения различного рода, обеспечивающие баланс прав и ответственности участников деятельности предприятия.

С системной точки зрения предприятия может рассматриваться как арена взаимодействия инвесторов четырех типов:

- собственников, инвестирующих капитал в деятельность предприятия ("капитальных" инвесторов);
- менеджеров, инвестирующих управленческие навыки, опыт, способности ("управленческих" инвесторов);
- работников, инвестирующих свой ресурс рабочего времени ("трудовых" инвесторов);
- специалистов, инвестирующих в производство свои профессиональные знания ("когнитивных" инвесторов).

Таким образом, в этом ракурсе функционирование предприятия может рассматриваться как совместная деятельность инвесторов, т.е. как инвестиционный процесс. Для того чтобы эта деятельность была успешной, необходимы согласование интересов и координация соинвесторов. В настоящее время механизмы такого

согласования дисфункциональны. Права капитальных инвесторов многократно превосходят права управленческих, трудовых и когнитивных соинвесторов, в то время как ответственность капитальных инвесторов, как известно, в подавляющем большинстве случаев ограничена вложенными средствами.

Принципиально различны и механизмы включения того или иного физического лица в число соинвесторов предприятия. Если для поступления на работу в качестве менеджера, работника или, тем более, специалиста необходимы сведения об образовании, опыте работы, профессиональных знаниях и компетенциях, то для того, чтобы стать собственником, необходимы только финансовые средства - механизмы входного контроля для собственников отсутствуют. В результате конфигурация ключевых соинвесторов может быть в ряде случаев уподоблена крыловскому квартету.

Пользуясь другой крыловской басней, можно также сравнить специалистов, работников и менеджеров с персонажами другой басни Крылова: Лебедем, Раком и Щукой, а собственника, учитывая объем его прав и обязанностей, - со Слоном (причем "в посудной лавке").

Эти соображения и аналогии не означают отрицание собственников "как класса". Далеко не всегда собственники тормозят развитие производства и находятся в конфронтации с другими соинвесторами. Речь идет о необходимости коррекции институциональных механизмов организации корпоративного управления, которые сегодня страдают серьезными недостатками и снижают эффективность инвестиционного процесса в целом.

Все рассмотренные выше проблемы должны найти свое решение в рамках создания *Национальной инвестиционной системы*, на общей платформе объединяющей субъекты, институты, процессы и проекты, ориентированные на осуществление и поддержку инвестиционной деятельности. Цель создания системы - согласование, синхронизация и гармонизация инвестиционных, предынвестиционных и постынвестиционных процессов на всей территории страны и всех уровнях экономики - макроуровне (национальная экономика), мезоуровне (регионы, отрасли, вертикальные межотраслевые комплексы), микроуровне (предприятия, организации, домохозяйства) и наноуровне (физические лица), консолидация на этих уровнях и в межуровневом пространстве сил и субъектов, заинтересованных в размещении и привлечении инвестиций различного характера.

Такая система должна встать рядом с Национальной инновационной системой (см., напр., Голиченко, 2014) и взаимодействовать с ней, с одной стороны, для придания инвестициям инновационного характера и с другой - для обеспечения инноваций инвестиционными ресурсами.

Рассмотрим структуру Национальной инвестиционной системы, пользуясь концепциями новой теории экономических систем (см. Клейнер, 2013).

Согласно этой теории, экономические системы могут быть более или менее однозначно разделены на четыре базовых типа: объектные, проектные, процессные и средовые. Такое деление основано на классификации систем по признаку наличия или отсутствия у них определенных границ размещения в пространстве и во времени. Объектными считаются системы, имеющие определенные пространственные границы и не имеющие конкретных временных ограничений по длительности жизненного цикла (пример - предприятие); *проектными* - системы, имеющие как про-

странственные, так и временные границы (пример - инвестиционный проект по строительству здания); *процессными* - системы, не имеющие определенных пространственных границ, но имеющие временные ограничения (пример - ограниченная по времени публичная оферта); *средовыми* - системы, не имеющие ни пространственных, ни временных заданных ограничений (пример - социально-экономические институты вместе с механизмами контроля и инфорсментента).

Реальные системы обычно построены на сочетании систем всех четырех базовых типов (такой комплекс именуется *тетрадой*). При этом каждая из четырех компонент этой тетрады также представляет собой тетраду и т.д.

Рассмотрим с этих позиций системную (точнее - "подсистемную") структуру Национальной инвестиционной системы. Предметом инвестиций обычно выступает либо инвестиционный проект, либо инвестиционный объект. В качестве последнего может выступать одно или несколько юридических лиц. Это значит, что проектную подсистему Национальной инвестиционной системы образуют инвестиционные проекты и их совокупности (отметим, что слово "совокупность" здесь не совсем адекватно, скорее, следует говорить о *популяции* инвестиционных проектов, поскольку успешно заверченный проект часто порождает серию дальнейших проектов). Обычно за каждым из проектов стоит инициатор, изыскивающий возможности финансирования и реализации проекта. Такое лицо в киноиндустрии и в театральном деле именуется продюсером (в строительстве - заказчиком). Таким образом, Объектная подсистема Национальной инвестиционной системы представлена организациями - донорами инвестиций (инвесторами) и организациями - получателями инвестиций (реципиентами). Процессную часть Национальной инвестиционной системы представляют провайдеры - организации - посредники между инвесторами и реципиентами, обеспечивающие процессы распространения инвестиционной информации, финансовую, трудовую, материальную логистику, процессы концентрации ресурсов в районах и периодах реализации инвестиционных проектов. Средовая часть системы представлена организациями инвестиционной инфраструктуры. Сюда входят инвестиционные фонды, банки, иные финансово-кредитные учреждения, статистическая служба, службы трудоустройства, организации и органы, осуществляющие нормативно-законодательное регулирование этой сферы и т.п. (медиаторы).

В итоге субъектное представительство подсистем Национальной инвестиционной системы осуществляют:

- инвесторы/реципиенты (объектная подсистема);
- продюсеры (проектная подсистема);
- провайдеры (процессная подсистема);
- медиаторы (средовая подсистема).

В решении задачи создания Национальной инвестиционной системы должны найти свое место и государственные органы, и научные, а также образовательные учреждения и общественные организации. Одной из первоочередных мер в этом направлении должна стать разработка *геоинформационной инвестиционной карты* России, где каждый хозяйствующий субъект должен найти свое отражение как реальный или потенциальный инвестор, реципиент, продюсер или провайдер инвестиционных процессов.

Инвестиционная деятельность является одной из неотъемлемых составляющих хозяйственной деятельности, поэтому каждый хозяйствующий субъект должен

иметь своеобразный инвестиционный паспорт, отражающий результаты и планы такой деятельности. В нем на системном уровне должны быть раскрыты: инвестиционная история предприятия, его активы, человеческий, управленческий, организационный, социальный виды капитала; потенциал стратегической зоны хозяйствования; внутренний системный потенциал и т.д. Важно подчеркнуть, что инвестиционную историю должны обнародовать как реципиенты, так и остальные участники Национальной инвестиционной системы: провайдеры, продюсеры, а также медиаторы.

В настоящее время разработаны фрагменты подобных карт для регионов и отдельных секторов экономики, однако системного описания всех аспектов и субъектов инвестиционной деятельности, основанного на достижениях современной теории инвестиций, пространственной экономики, стратегического менеджмента и теории фирмы, нет. Такая карта вполне может быть трехмерной и отражать актуальное состояние и перспективы инвестиционного процесса в России. Только в этом случае разрозненное множество участников может быть собрано в единую систему, а инвестиционная деятельность станет всеохватывающей, непрекращающейся и эффективной.

* * * *

1. Аганбегян А.Г. Инвестиции - основа ускоренного социально-экономического развития России // Деньги и кредит. 2012. № 5.

2. Голыченко О. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования // Вопросы экономики. 2014. № 7.

3. Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б. К вопросу о концепции и определении понятия "предприятие" // Пятнадцатый всероссийский симпозиум "Стратегическое планирование и развитие предприятий" : тезисы докладов и сообщений. Кн. 1. М. : ЦЭМИ РАН, 2014. С. 101-105.

4. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011, сентябрь. С. 794 - 808.

5. Макаров В.Л. К вопросу о проектной экономике // Экономическая наука современной России. 2013. № 3 (62). С. 8.

G.B. Kleiner*

THE NATIONAL INVESTMENT SYSTEM: DONORS, RECIPIENTS, PRODUCERS, PROVIDERS, MEDIATORS

The article covers the relevant fundamental and applied problems of development of investment activity in Russia. On the basis of a systematic approach carried out the revision of the basic concepts in this field, including such concepts as investment, property, company etc. Substantiates the necessity of creating a single integrated National investment system parallel to the National innovation system and providing qualitative increase in the intensity and efficiency of investment activity. Is defined by the system structure of the National investment system and the configuration entities that represent the elements of this structure.

Keywords: investment, property company, a national investment system.

* Kleiner Georgiy Borisovich, Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member Interviewer RAS, Head of Department "System Analysis and Modeling of Economic Processes", Deputy Director of CEMI RAS. E-mail: George.kleiner@inbpx.ru.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛОКОВ

Рассматриваются вопросы экономического развития страны в условиях ужесточения международной конкуренции, формирования новых мировых торгово-экономических блоков в интересах транснациональных компаний. Несмотря на некоторые примеры инвестиционно-производственного сотрудничества с фирмами развитых стран, задачу инновационно-технологического развития отечественным предприятиям придется решать самостоятельно при явно деструктивном отношении элиты западных стран. В этих условиях внешнеэкономическая стратегия российских предприятий должна исключать самоизоляция нашей страны, нацеливать на всестороннее сотрудничество со всеми заинтересованными иностранными компаниями.

Ключевые слова: внешняя торговля, торгово-экономические блоки, экономическая интеграция, зоны свободной торговли, экспортные цены, высокотехнологичные проекты, доверие.

Как бы ни хотелось западным лидерам навредить России, как ярко выразился президент США, чтобы экономика страны оказалась порвана "в ключья"¹, однако до сих пор такого не произошло, социально-экономическая ситуация остается относительно стабильной. В 2014 г. ВВП России увеличился на 0,6% и составил в текущих ценах 70 трлн 975,8 млрд руб., что указывает на сохранение за Россией шестой позиции в мире по размеру экономики. В 2013 г. ВВП страны вырос на 1,3%. Таким образом, как сообщает Росстат, становится понятно, что темпы роста экономики замедлились². Однако предсказанное многими "дежурными" экспертами жесткое падение ВВП страны "вплоть до 10%", не состоялось, гиперинфляции не произошло, хотя и произошло более чем трехкратное падение нефтяных цен и значительное сокращение темпов роста китайской экономики - основного внешнеторгового партнера нашей страны.

По прогнозу Минэкономразвития, ВВП России должен сократиться в 2015 г. на 3%, исходя из среднегодовой цены на нефть в 50 долл. за баррель. В свою очередь, макроэкономический прогноз, рассчитанный по данным Росстата, показывает спад ВВП России по итогам 2015 г. до 5%³, что уже явно угрожает безопасности страны и ее кооперационным связям с дружественными странами. В условиях кризиса объем прямых иностранных инвестиций, рассчитываемый по методологии Банка России, упал в 2014 г. в 3,3 раза по сравнению с 2013 г. - до 20,9 млрд долл. с 69,2 млрд долл. в 2013 г.⁴

Тем не менее, искусственный кризис, вызванный санкциями западных стран, негативно отразился на динамике экономического роста страны, почти загнав ее в зону отрицательных значений, и привел к сокращению реальных доходов населения. В том, что пока ситуация в экономике не катастрофическая, россияне видят заслугу

* Яковлев Геннадий Иванович, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: dmms7@rambler.ru.

правительственного антикризисного плана и лично президента страны. По результатам опроса населения, проведенного АНО "Левада-центр" осенью 2015 г., выяснилось, что больше всего сегодня россияне продолжают доверять трем институтам: президенту (80%), армии (64%) и церкви (53%). На протяжении последних трех лет наблюдался рост доверия к политическим партиям, особенно патриотического толка: оно поднялось с 12% в 2013 г. до 20% в 2015 г.⁵ Очевидное, лежащее на поверхности, объяснение этому феномену заключается в том, что даже на фоне острых геополитических вызовов, откровенно враждебной риторики западных лидеров в российском обществе стала как никогда востребованной к жизни консолидирующая сила обеспечения политического и экономического суверенитета, мобилизации предпринимательского потенциала населения, формирования гражданского общества, организации регулярного эффективного местного самоуправления.

Несмотря на некоторые положительные примеры иностранного инвестирования в высокотехнологичные проекты России, при современном состоянии мирохозяйственных связей задачу обеспечения технологического лидерства придется решать самостоятельно отечественным предприятиям, так как сотрудничество с зарубежными компаниями, партнерами и конкурентами подпадает под санкции. Несмотря на то, что большинство крупных международных компаний-нерезидентов открыто декларируют о своей заинтересованности остаться и работать в России в ближайшие полтора года, исход их вполне возможен вследствие давления национальных политических элит Запада, несмотря на все возможные убытки⁶.

Очевидно угрожает дальнейшему наращиванию взаимной торговли дружественных стран на постсоветском пространстве создание новых мировых торгово-экономических блоков, усиливающих глобализационные процессы под эгидой транснациональных компаний (ТНК), оболочкой которых являются США. М.Делягин справедливо указывает, что основой современного кризиса является прогнозируемая очевидная нехватка мирового спроса, и ТНК всячески стараются вытеснить или устранить конкурентов из суверенных стран, превратить их активы в свои ресурсы, стремясь единолично получать прибыль⁷ при всемерной минимизации издержек. "Дело Фольксвагена" вполне укладывается в эту канву - в погоне за прибылью ТНК даже не гнушаются устранять конкурентов из стран - союзников США, которые намереваются наложить экологический штраф на немецкий концерн в сумме 18 млрд долл.⁸

В настоящее время США стремятся к заключению всеобъемлющих соглашений о торговле услугами (TISA), тихоокеанском партнерстве и трансатлантической зоне свободной торговли. Уже подписано соглашение о создании Транстихоокеанского партнерства (ТПП) - крупнейшей в мире зоны свободной торговли, охватывающей 40% объемов мировой торговли, без участия России и Китая. Фирмы стран - участниц ТПП получают конкурентные преимущества перед другими странами за счет снижения торговых пошлин, установления общих стандартов экономической политики, защите инвестиций. Одновременно США и Евросоюз обсуждают введение другой зоны свободной торговли - Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства (ТТИП)⁹. Соглашение о торговле услугами (TISA) будет регламентировать ока-

зание не только коммерческих услуг во внешней торговле, но и социальные, коммунальные услуги (образование, здравоохранение, водоснабжение и т.д.). Возрастет значительно, выше предусмотренного правилами ВТО, уровень внешнего воздействия на экономику отдельных стран, так как вовне передаются не только споры в сфере услуг и обеспечения доступа на рынки, но и сама процедура выработки и корректировки правил их оказания, уничтожая тем самым национальный суверенитет как таковой. Очевидно, что передача полномочий по выработке правил и споров внешним арбитрам будет играть на руку интересам глобальных монополий, и соответственно США, пролонгируя ее могущество. Свобода установления и толкования правил позволит им установить контроль над экономиками стран партнерства, постепенно изгоняя крупный российский и китайский бизнес.

Успешное принятие данных соглашений будет означать настоящий триумф глобализации, где интересы России, Китая и других суверенных стран будут слабо учтены перед интересами стран "золотого миллиарда". В условиях формирования новой геоэкономической конфигурации, формирования новых региональных политико-экономических блоков приоритет экономического развития страны должен измениться с либералистического, в духе "Вашингтонского консенсуса", на более прагматичный, современный тип мышления, более органичный для нашей страны, о чем также неоднократно указывал автор¹⁰. При этом, солидаризуясь с академиком Е.М. Примаковым, следует использовать любые позитивные изменения и возможности, на первый взгляд, даже незначительные, во внешнеэкономической сфере, и обращать их в свою пользу¹¹, и даже в условиях ухудшения торговой конъюнктуры не отказываться участвовать в мирохозяйственных связях¹².

Поэтому в нынешних условиях наложения двухсторонних санкций России с Западом следует сохранять неизменным курс, исключая самоизоляцию нашей страны, развивать экономические отношения со всеми заинтересованными странами и компаниями. Показатели внешней торговли по итогам 2014 г. показывают значительный спад в ее объемах - на 6,9%, по отношению к 2013 г., причем данный показатель с дружественными странами ближнего зарубежья упал даже ниже, чем со странами дальнего зарубежья - на 16,6% против 5,4% (см. таблицу). Объясняется это тем, что в условиях санкций и вызванной этим стагнацией ВВП страны, наши партнеры из СНГ и даже Евразийского экономического союза были вынуждены переориентировать, диверсифицировать свои товарные потоки на рынки развитых стран, как это наглядно продемонстрировала Белоруссия, значительно увеличив долю поставок на мировые рынки вне России.

Так, значительно снизились показатели внешней торговли белорусских предприятий с Россией, доля которой в общем товарообороте Республики Беларусь в 2014 г. составляла 48,7%, или 15 089,0 млрд долл., составили всего 90,5% от уровня 2013 г., а импорт 22 115,6 млрд долл. составил всего 96,9% от уровня 2013 г. В целом экспорт Республики Беларусь составил 36,0 млрд долл. США и снизился по сравнению с соответствующим периодом 2013 г. на 2,0%. Экспорт в страны СНГ снизился на 8,0%, составив 21,0 млрд долл. США. Экспорт в страны вне СНГ увеличился на 7,7%, составив 15,0 млрд долл. США¹³. В указанный период резко возросли поставки белорусских товаров в Великобританию - 291,0%, Китай - 146,6%, Польшу - 108,5%, Италию - 112,0%.

**Внешняя торговля Российской Федерации* в период 2000-2014 гг.
(по методологии платежного баланса; в фактически действовавших ценах)****

	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Млрд долл. США							
Внешнеторговый оборот	149,9	363,9	481,1	638,4	834,0	863,2	864,6	804,7
Экспорт	105,0	240,0	297,2	392,7	515,4	527,4	523,3	496,7
Импорт	44,9	123,8	183,9	245,7	318,6	335,8	341,3	308,0
Сальдо торгового баланса	60,1	116,2	113,2	147,0	196,9	191,7	181,9	188,7
В том числе:								
со странами дальнего зарубежья								
экспорт	90,8	207,3	252,0	333,6	436,7	443,8	445,2	428,6
импорт	31,4	104,3	162,7	213,2	273,8	288,4	295,0	271,7
Сальдо торгового баланса	59,3	103,0	89,3	120,4	162,9	155,4	150,1	156,9
со странами СНГ								
экспорт	14,3	32,7	45,1	59,0	78,7	83,7	78,1	68,0
импорт	13,4	19,5	21,3	32,4	44,7	47,4	46,3	36,3
Сальдо торгового баланса	0,8	13,2	23,9	26,6	34,0	36,3	31,8	31,8
	% к предыдущему году							
Внешнеторговый оборот	130,2	129,7	63,7	132,7	130,6	103,5	100,2	93,1
экспорт	139,0	131,0	63,7	132,1	131,3	102,3	99,2	94,9
импорт	113,5	127,2	63,7	133,6	129,7	105,4	101,7	90,2
Из него:								
со странами дальнего зарубежья								
экспорт	142,8	135,5	63,4	132,4	130,9	101,6	100,3	96,3
импорт	107,8	134,6	64,1	131,1	128,4	105,3	102,3	92,1
со странами СНГ								
экспорт	118,8	108,3	65,8	130,8	133,3	106,3	93,4	87,1
импорт	129,4	98,1	61,0	152,6	137,8	105,9	97,8	78,3

* По данным Банка России; с 2005 г. данные приведены в соответствии с шестой версией Руководства МВФ по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6).

** Внешняя торговля Российской Федерации в период 2000-2014 гг. // Госкомстат РФ. URL: <http://WWW.gks.ru>.

Эйфория первых успехов интеграции таких непохожих экономик участников Евразийского экономического совета (ЕАЭС), как Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия, осталась позади, так как ядро общего рынка, Россия, неожиданно и сильно сбавила темпы роста. Тем не менее желание войти в общую зону свободной торговли с ЕАЭС выразили такие крупные страны, как Индия, Израиль, Иран, Вьетнам, Египет, а также Китай, интеграционный проект которого "Шелковый путь" во многом кооперируется с форматом ЕАЭС.

На этом фоне стали сильнее проявляться противоречия между странами ЕАЭС по целому ряду вопросов взаимной торговли и координации национальной экономической политики, вызванные в основном проблемами недоинтегрированности¹⁴. Не раскрыт в полной мере потенциал договора о зоне свободной торговли в СНГ, подписанного в 2011 г. В.В.Путин справедливо считает, что нужно максимально упростить условия для движения товарных и инвестиционных потоков, необходимо ак-

тивнее переходить на национальные валюты во взаиморасчетах¹⁵ при проведении внешнеторговых операций. Мешает развитию ВЭС падение цен на ряд основных экспортных товаров, неопределенность в мировой экономике, сложная международная политическая обстановка и локальные войны, непосредственно затрагивающие интересы России.

* * * *

¹ Обама заявил, что экономика России "разорвана в ключья" благодаря США: Санкции в отношении России // Инф. агентство "РИА Новости". URL: <http://ria.ru/world/20150121/1043501146.html> (дата обращения: 22.10.2015).

² Росстат: ВВП России увеличился в 2014 г. на 0,6% // Инф. агентство "Вести", Экономика. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/52741> (дата обращения: 03.11.2015).

³ Экономисты не исключают падения ВВП России по итогам года до 5% // Информационное агентство "Регнум". URL: <http://www.regnum.ru/news//1954515.html> (дата обращения: 03.11.2015).

⁴ Объем прямых иностранных инвестиций в Россию упал в 3,3 раза в 2014 году // Ведомости. 2015. 5 июня.

⁵ Цит. по: *Елкина М.* Россияне стали больше доверять армии (за 2 года вырос уровень доверия ко всем институтам власти) // Известия. 2015. 7 окт. URL: <http://izvestia.ru/news/592638#ixzz3nrErH0Pr> (дата обращения: 14.10.2015).

⁶ *Ваньков В.* России угрожают "большим исходом" // Свободная пресса. 2015. 20 окт. URL: <http://svpressa.ru/economy/article/134189> (дата обращения: 03.11.2015).

⁷ *Делягин М.* Раздавить Китай, захватить Европу // Свободная пресса. URL: <http://svpressa.ru/politic/article/135154> (дата обращения: 03.11.2015).

⁸ *Зубов Н.* Volkswagen рухнул под газами // Коммерсантъ. 2015. 21 окт. URL: <http://www.kommersant.ru/Doc/2815014>.

⁹ Глобализируй это: под чем подписался Обама // Рамблер. Финансы. URL: <http://finance.rambler.ru> (дата обращения: 02.11.2015).

¹⁰ См.: *Яковлев Г.И.* Проблемы глобализации и обеспечение конкурентоспособности промышленности России // Экономическое и межкультурное пространство России в период глобализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 25-26 апреля 2002 г. Ч. 1. / отв. ред. А.П. Жабин. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2002. С. 25-29; *Яковлев Г.И.* Конкурентоспособность предприятий: проблемы маркетинга, менеджмента и внешнеэкономической деятельности : монография. М. : КНОРУС, 2005. 384 с.; *Его же.* Промышленная политика государства в системе детерминант международной конкурентоспособности предприятий // Экономика региона. 2007. № 3.

¹¹ *Примаков Е.М.* Единственной альтернативой для России является опора в первую очередь на внутренние резервы и возможности. URL: <http://tpprf.ru/ru/news>.

¹² *Яковлев Г.И.* Особенности реализации импортозамещающей стратегии в российской промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 5 (127). С. 59-63.

¹³ *Яковлев Г.И.* Формирование промышленной политики, обеспечивающей международную конкурентоспособность предприятий // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 61-67.

¹⁴ Итоги внешней торговли республики Беларусь за январь-декабрь 2014 года // Гос. тамож. комитет Респ. Беларусь. URL: http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2014/dec_2014.

¹⁵ *Ивантер А.* "Серые зоны" Таможенного союза - результат недоинтеграции // Эксперт. 2014. № 4 (883). 20 янв.

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF TRADE ECONOMIC BLOCKS

Addressing issues of economic development of the country in conditions of toughening international competition, the formation of new global trade and economic blocs in the interests of transnational companies. Despite some examples of investment and production cooperation with companies of developed countries, the task of innovative-technological development of domestic enterprises will have to decide when clearly destructive against elite Western countries. In these conditions, the external economic strategy of Russian enterprises should avoid self-isolation of our country, aimed at full cooperation with all interested foreign companies.

Keywords: foreign trade, trade and economic blocs, economic integration, free trade zones, export prices, high-tech projects, trust.

* Yakovlev Gennadiy Ivanovich, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: dmms7@rambler.ru.

УДК 330.342

В.Н. Фомин, А.Н. Логинов*

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ООО "НЗМП" В УСЛОВИЯХ СЕКТОРАЛЬНЫХ САНКЦИЙ И ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Рассмотрено влияние ряда факторов на процесс реализации инновационной стратегии на примере дочернего общества нефтяной компании, охарактеризованы проблемные вопросы, представлены пути решения.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегия, инвестиции, санкции, импорто-замещение, эффективность.

В 2014 г. США и Евросоюз ввели против России секторальные санкции, которые значительно ограничили международное сотрудничество в энергетическом секторе экономики.

Стратегически устойчивое развитие предприятий невозможно без использования инноваций и широкой инновационной деятельности.

Развитие предприятия на инновационной основе является непременным условием повышения эффективности его деятельности, улучшения его позиций в конкурентной борьбе на рынке.

* Фомин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, генеральный директор ООО "НЗМП"; Логинов Александр Николаевич, кандидат экономических наук, начальник финансово-экономической службы, ООО "НЗМП". E-mail: boro_boro@mail.ru.

Данный вопрос является крайне актуальным ввиду того, что спроецированное санкциями ограничение зарубежных источников заимствования и экспорта из США и стран ЕС высокотехнологичного оборудования для нефтяной и газовой промышленности, в настоящий период для предприятий блока нефтепереработки оказывает существенное отрицательное влияние на реализацию инновационно-инвестиционной стратегии в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Новокуйбышевский завод масел и присадок образован 1 июля 1998 г. на базе профильных производств Новокуйбышевского нефтеперерабатывающего завода.

НЗМП сегодня - это:

- 10% выпуска российских смазочных масел;
- 30% присадок России и стран СНГ;
- 1-е место в России по производству присадок к маслам;
- освоено более 100 видов товарной продукции;
- география отгрузки продукции - более 50 регионов и стран;
- в числе отечественных потребителей - Министерство обороны РФ, РЖД, холдинговая компания "Коломенский завод", АвтоВАЗ (28 февраля 2012 г. ОАО «НК "Роснефть"» и ОАО "АвтоВАЗ" подписали Соглашение о стратегическом партнерстве);
- это единственное предприятие подобного профиля в Самарской области.

Современные тенденции рынка смазочных материалов отличают: сокращение объема потребления в натуральном выражении; увеличение доли импорта; увеличение доли потребления премиальных продуктов.

Кроме того, в связи с изменением структуры спроса на товарные масла увеличивается доля использования базовых масел высших групп качества по API с 14% в 2000г. до 34% в 2015г. Рост объемов потребления масел прогнозируется только в развивающихся странах АТР в размере 1 % в год.

Новокуйбышевский завод масел и присадок на протяжении ряда осуществлял разработку инвестиционной программы развития, целями и задачами которой являлись:

- внедрение инновационных и энергосберегающих технологий на основе мирового опыта ведущих инжиниринговых компаний;
- выполнение требований к качеству масел, учитывая принятие Правительством РФ государственных нормативных документов, определяющих экологические требования к горюче-смазочным материалам в соответствии со стандартами Евро 4, Евро 5;
- создание технологических условий для увеличения сегмента по производству высокорентабельных видов продукции, в том числе импортозамещающих аналогов.

На основе критического анализа существующих результатов научных исследований и практики их функционирования в рамках подготовки Программы развития на Новокуйбышевском заводе масел и присадок были разработаны практические, по нашему мнению универсальные, рекомендации по формированию стратегии инновационного развития нефтеперерабатывающего предприятия.

На ООО "НЗМП" было проведено исследование особенностей стратегического анализа нефтеперерабатывающего предприятия, с последующей систематизацией их по ряду признаков, ключевыми из которых в современных условиях являются:

- политическая компонента;

- привлечение инвестиционных ресурсов.

Топ-менеджмент любой компании, реализующей долгосрочную стратегию инновационного развития, должен быть готов к возможному проявлению внешних и внутренних факторов, вызывающих риски значительного снижения эффективности инновационно-инвестиционной деятельности и самого холдинга, и его отдельных дочерних обществ.

В связи с тем, что объективно реализации крупномасштабной программы модернизации, реконструкции и нового строительства соответствуют эквивалентные капитальные вложения (финансовые ресурсы), актуальным примером внешнего воздействия и стало введение секторальных санкций со стороны США и стран Евросоюза, действие которых отразилось в первую очередь на предприятиях ТЭК как ключевого стратегического сектора страны и финансовых учреждениях, его обслуживающих.

16 июля 2014г. Министерство финансов США на основании Исполнительного указа Президента США №13662 от 20 марта 2014г. ввело секторальные санкции в отношении финансового и энергетического сектора российской экономики. Согласно принятым санкциям ОАО "НК "Роснефть" (и ее дочерние общества) включено в секторальный санкционный список (Sectoral Sanctions Identification List) Управления по контролю за иностранными Активами Министерства Финансов США (OFAC). Принятые OFAC санкции оформлены двумя директивами (постановлениями) Министерства финансов США, которые содержат описание секторальной санкции и собственно список лиц, подпадающих под эти директивы. Первая директива не касается Роснефти и ее ДО. Директива 2 - запрещает на территории США или лицам из США совершать сделки, предоставлять финансирование и совершать иные действия в отношении новых долговых обязательств сроком погашения более 90 дней, возникших после 16 июля 2014г. включительно и относящихся к лицам, включенным в санкционный список (энергетический сектор - ОАО "НК "Роснефть"). Данный запрет также распространяется на любое финансирование выпуска данных долговых обязательств. Другими словами санкции носят ограниченный характер и касаются только новых долгосрочных заимствований и запрещают как осуществлять операции с такого рода заимствованиями в юрисдикции США, так и оказывать услуги в связи с ними. На практике это означает, что заимствования и выпуски ценных бумаг в долларах США запрещены, а американские банки, инвесторы и консультанты не смогут участвовать с сделках с новыми долгосрочными заимствованиями независимо от валюты, в которой они выражены. Запрет на новые долгосрочные заимствования распространяется на Роснефть, ее дочерние общества и их соответствующие активы.

По мнению экспертов, санкции сильнее всего ударяют именно по компании "Роснефть" в связи с тем, что у компании самая большая зависимость от западных рынков капитала.

Совет Евросоюза принял законодательное постановление о введении секторальных санкций против России, которые предварительно были одобрены постпредами 28 стран ЕС.

С 1 августа Евросоюз ограничил экспорт оборудования для нефтяной промышленности, запретил российским банкам, которые контролируются государством, про-

давать акции или облигации в Европе. Также запрещается заключение новых контрактов на поставку оружия, машинного оборудования, электроники и других товаров двойного назначения.

По оценкам EУobserver, взаимные потери ЕС и России от санкций могут составить до 100 млрд евро за два года.

В санкционный список ЕС попали компании "Роснефть", "Транснефть", "Газпром нефть". Также Евросоюз ввел запрет на организацию долгового финансирования для трех крупнейших оборонных концернов России - "Уралвагонзавода", "Оборонпрома" и Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК).

Остался неизменным список банков, для которых введены ограничения на предоставление займов и инвестиционных услуг. Резидентам ЕС также запрещено кредитовать упомянутые организации.

Кроме того, ЕС прекращает оказывать услуги для РФ по глубоководной разведке месторождений и добыче нефти, по добыче нефти в Арктике и разработке сланцевых месторождений.

По мнению экспертов, принятые меры могут существенно сократить доходы российского бюджета от продажи нефти и газа, при этом Россия может остаться без важнейших технологий.

Санкции лишают компании доступа "к новому финансированию", причем только долгосрочному, более чем на 90 дней (то есть возможности получать соответствующие банковские кредиты в США), но не запрещают американским партнерам поддерживать с ними другие деловые отношения и осуществлять другие финансовые транзакции. Одновременно США не блокировали активы компаний, лишь ограничив их доступ на американский рынок.

Эксперты отмечают, что влияние финансовых санкций на "Роснефть" снижается за счет авансовых платежей из Китая. Переговоры о предоплате ведутся и с рядом европейских трейдеров, но из-за санкций они могут быть свернуты. По их мнению, усложнение условий кредитования ставит под угрозу реализацию крупных проектов, и это может в перспективе нанести серьезный ущерб российским нефтегазовым компаниям.

На примере Новокуйбышевского завода масел и присадок можно проследить негативное проявление неблагоприятных геополитических условий, как внешнего фактора, на деятельность дочерних обществ нефтеперерабатывающего блока нефтегазовых компаний, которое выразилось в виде значительного ужесточения финансовой дисциплины и кратковременного ограничения платежей. Последнее, безусловно, можно отнести к внутренним факторам, влияющим на реализацию инновационной стратегии предприятия. В данной ситуации у предприятия возникают риски снижения уровня ликвидности и платежеспособности с сопутствующим наращиванием кредиторской задолженности, в том числе просроченной, что, в свою очередь, влечет риски возникновения претензий со стороны контрагентов и фискальных органов.

Значительное отрицательное влияние оказывает смещение сроков строительства ключевых объектов Инвестиционной программы НЗМП, в связи с корректировкой распределения объемов финансирования капитальных вложений по годам на последующие периоды.

Так, в результате финансовых ограничений объем финансирования на 2016 г. снижен на 67%, при этом суммарно на планируемый период пять лет снижение составило лишь 15%.

Смещение сроков строительства неумолимо сопряжено со смещением даты начала выпуска новой линии товарных масел и завоевании НЗМП своей позиции в секторе высоко премиальных продуктов на рынке смазочных материалов. Изначально Программа развития ООО "НЗМП" была запланирована на 5 лет со сроком реализации до середины 2014 г. Актуальный вариант инвестиционной программы Завода на текущий момент рассматривает горизонт завершения после 2020 г.

Вариантами решения проблемных вопросов, сложившихся под влиянием внешних факторов, являются адекватные меры со стороны государства и правительства с целью недопущения высокого уровня критичности в экономике России.

Согласно данным издания Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, с момента ввода санкций против нефтегазовой отрасли России прошел год, но однозначно оценить их влияние сложно. С одной стороны, виден прямой эффект, заключающийся в заморозке проектов с участием иностранных компаний в таких сферах, как разработка трудноизвлекаемой нефти и нефти арктического и глубоководного шельфа, которая может сказаться на отрасли в долгосрочном периоде. С другой стороны, введенные санкции дали дополнительный импульс к установке приоритетов по импортозамещению в России: были приняты различные планы мероприятий по импортозамещению, в том числе в отрасли нефтегазового машиностроения, энергетического машиностроения, нефтехимии и нефтепереработки. Работа в данном направлении только началась, ощутимых результатов пока нет. Однако достижение поставленных целей позволит российской нефтегазовой отрасли снизить импортозависимость и расширить спектр выпускаемого отечественного оборудования и услуг в этом секторе. Кроме того, увеличение доли импортозамещения является одним из главных направлений сохранения выбранной инновационной стратегии предприятия.

В ООО "НЗМП" разработан проект программы импортозамещения присадок в составе рецептур масел всего производимого ассортимента. В рамках данной программы запланирована постановка на производство моторных масел с использованием пакетов присадок отечественных производителей и производителей Китая. В рамках реализации данной программы получены технико-коммерческие предложения. На базе полученных предложений специалистами завода проведен расчет экономической эффективности от перехода на применение отечественных присадок в производстве товарных масел.

Для реализации на первом этапе программы выбраны две основные фирмы - ЛЛК НАФТАН и WanFYChemikal (Китай) как наиболее экономически целесообразные. В указанные фирмы подготовлены и направлены запросы на предоставление образцов присадок для начала работ. Запланировано проведение испытаний новых рецептур масел и получение одобрения ведущих автопроизводителей в том числе АВТОВАЗ, КАМАЗ и др.

Потенциальным исполнителем данной работы является ЗАО "НАМИ-ХИМ".

Самая большая проблема сегодня для НЗМП - это обеспечение своевременных поставок сложного высокотехнологичного оборудования (в том числе импортно-

го производства, осложненного колебаниями курса рубля на валютном рынке) для гидроконверсии и изодепарафинизации - технологических процессов являющихся ключевыми в реализуемой стратегии инновационного развития завода, и выполнение в полном объеме подрядными организациями принятых обязательств по выполнению строительно-монтажных и пуско-наладочных работ, с целью сохранения сроков ввода объектов, предусмотренных Инвестиционной программой завода.

В настоящий момент можно сказать, что санкции не оказали существенного влияния на текущие производственные показатели нефтяной и газовой отраслей за 2014 г. и первую половину 2015 г., однако в случае их сохранения в долгосрочной перспективе ожидаются определенные проблемы с проектами на шельфе и с трудноизвлекаемой нефтью.

Импортозамещение оборудования и технологий в нефтегазовой отрасли к 2020 г. сможет снизить зависимость от импорта лишь частично, что создает необходимость поиска альтернативных внешних поставщиков.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся риски, связанные с внешними и с внутренними факторами, на Новокуйбышевском заводе масел и присадок успешно реализуется Программа развития в рамках выбранной инновационно-инвестиционной стратегии.

На сегодняшний момент на НЗМП осуществлен ввод мощностей и полностью завершены ряд проектов связанных с увеличением доли выпуска фасованной продукции, оптимизацией схемы приготовления товарных масел, включая строительство модуля смешения масел и блоков осушки, завершено строительство ВТ с ОЗХ.

Продолжается реализация следующих проектов:

I. "Строительство комплекса гидропроцессов, I этап".

Лицензиар - компания "Exxon Mobil Research and Engineering".

II. "Строительство комплекса гидропроцессов, II этап (установка изодепарафинизации)". Лицензиар - компания "Chevron LG".

По итогам реализации программы модернизации производства масел НЗМП перейдет на выработку принципиально новых качественных базовых основ в соответствии со стандартами Евро 4, Евро 5. Это даст возможность производить энерго-сберегающие масла с увеличенным пробегом (масла ультравысокого уровня (UHPD) и супервысокого уровня (SHPD)) с низкой зольностью и содержанием фосфора, что позволит снизить выбросы в атмосферу вредных веществ и обеспечит соответствие требованиям проекта Технического регламента "О безопасности смазочных материалов, масел и специальных жидкостей".

* * * *

1. Издательский дом "Коммерсантъ". URL: <http://www.kommersant.ru>.

2. Российское информационное агентство "ФедералПресс". URL: <http://fedpress.ru>.

3. Новостной интернет-портал. URL: <http://lenta.ru>.

4. Информационное агентство России TACC. URL: <http://itar-tass.com>.

5. Информационный интернет-портал. URL: <http://www.newsru.com>.

6. Энергетический бюллетень. Вып. № 27, август 2015 // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGY DEVELOPMENT NOVOKUIBYSHEVSK LUBES AND ADDITIVES PLANT IN CONTEXT OF SECTORAL SANCTIONS AND THE LIMITED FINANCIAL RESOURCES

The influence of several factors on the process of implementation of the innovation strategy by the example of the subsidiary of the oil company, described the problematic issues presented solutions.

Keywords: innovation development, strategy, investment, sanctions, import substitution, efficiency.

* Fomin Vladimir Nikolaevich, Candidate of Economics, General Director, LLC "NZMP"; Loginov Alexander Nikolaevich, Candidate of Economics, Head of Financial and Economic Department, LLC "NZMP". E-mail: boro_boro@mail.ru.

УДК 334.02:65.011.56

A.B. Балановская*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Анализируются причины сложившейся современной ситуации в сфере обеспечения информационной безопасности деятельности предприятий. Выявляются актуальные угрозы информационной безопасности, организационные сложности управления ими, а также экономические ограничения и причины низкой эффективности действующих систем информационной безопасности предприятий.

Ключевые слова: угроза, инцидент, информационная безопасность, атака, информация, эффективность защиты, стратегия, информационная система.

Вопрос информационной безопасности предприятий в настоящее время является максимально актуальным. Это связано с очень серьезным уровнем информатизации хозяйственной деятельности и общества в целом, в том числе и в глобальном аспекте, с повсеместным внедрением во все сферы человеческой деятельности информационных ресурсов, которые зачастую вытесняют другие виды ресурсов. В эпоху становления и развития глобальной информационной экономики противодействие различным угрозам и вызовам, рожденным этой эпохой, становится серьезной проблемой, которая затрагивает вопросы обеспечения всестороннего устой-

* Балановская Анна Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: balanovskaya@mail.ru.

чивого функционирования и развития как современного мира, так и отдельно взятых объектов в текущей и стратегической перспективах¹.

На сегодняшний день IT-рынок заполнен невообразимым количеством технологий, каждая из которой направлена на улучшение какого либо аспекта работы с информационными ресурсами, будь то хранение, обработка, передача или что-то другое². Обладая рядом серьезных преимуществ данные тенденции влекут за собой еще больший объем угроз и уязвимостей. Выход каждой последующей усовершенствованной новой версии продукта влечет за собой определенные уязвимости, которые могли уже предоставляться с первоначальной версией, а часто появляются еще и дополнительные уязвимости. Это только способствует все большему проникновению в корпоративные сети, краже информации и другим негативным моментам. Существующее огромное количество информационных источников, легко доступных вспомогательных программных средств способствуют процветанию интереса к чужой информации, серверам, станциям, компьютерам. Это зачастую может быть вызвано обыкновенным любопытством. Даже в этом случае предприятиям наносится ущерб. Безусловно, ущерб будет совершенно несоизмерим в случае, если атака носит таргетированный характер.

В проводимом в 2012 г. исследовании "Лабораторией Касперского" 44% российских специалистов в сфере информационных технологий и безопасности включили информационные угрозы в тройку наиболее значимых угроз для предприятий, и в итоге они заняли вторую строчку в общем рейтинге³. При этом около трети всех респондентов указали, что в течение последнего года наблюдается значительное увеличение их количества, и, по их мнению, актуальность этой проблемы с течением времени будет только неуклонно расти. Что, безусловно, подтверждается сегодняшними реалиями и обосновывается постоянно выявляющимся количеством новых видов вредоносного программного обеспечения (ПО) и новых видов атак. Так, если в 2013 г. количество ежедневно появляющихся новых образцов вредоносного ПО оценивалось на уровне 200 тыс.⁴, то в 2014 г. этот показатель достиг 315 тыс. образцов ежедневно⁵. При этом следует отметить, что только 4% опрошенных имеют объективное представление о масштабах угроз, тогда как боль 95% эти угрозы очень серьезно недооценивают.

Так, 73% руководителей специализированных служб (ИТ- и ИБ-служба) и более 77% сотрудников данных служб выразили сомнения относительно надежности организационных систем обеспечения информационной безопасности, которые в настоящее время функционируют на их предприятиях. Данное мнение подтверждается также и статистикой. В 2014 г. официально подтверждено (в СМИ и других источниках) и зарегистрировано Аналитическим центром InfoWatch 1395 случаев утечки конфиденциальной информации, что на 22 п.п. превышает число утечек, зарегистрированных в 2013 г., тогда как по России данное увеличение составило 73 п.п.⁶ Динамика роста количества утечек приведена на рис. 1.

За последние пять лет количество случаев утечки конфиденциальной информации увеличилось более чем на 75 п.п. На сегодняшний день угрозы информационной безопасности очень разнообразны.

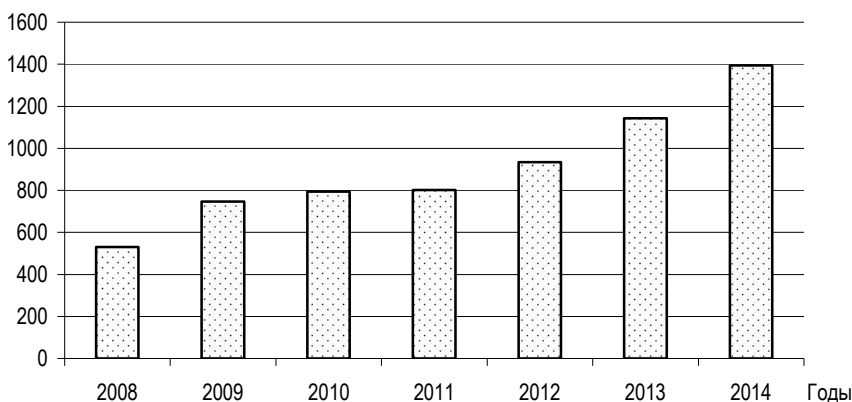


Рис. 1. Количество случаев утечки конфиденциальной информации, ед.

Хотя ежегодно возрастает уровень осознания проблемы обеспечения информационной безопасности, многие предприятия в настоящий момент не готовы к эффективной борьбе с киберпреступностью в силу ряда причин⁷. Так, только 53% респондентов указали, что считают свои предприятия адекватно защищенными. По России этот показатель составляет 60% и на протяжении нескольких лет значение сохранялось. В сфере управления интеллектуальной собственностью опрос показал, что только 35% предприятий в Самарской области и 42% в России в целом защищены от возможной ее кражи. Что касается возможности недопущения промышленного шпионажа, то 37% и 40%, соответственно, уверены, что внедренная и используемая инфраструктура не в состоянии будет его предотвратить. Это еще раз подтверждает низкий уровень обеспечения информационной безопасности предприятий, который в Самарской области незначительно, но ниже чем в среднем по России.

Безусловно, всем придется учиться жить в условиях, когда предприятиям любого размера в любой стране мира регулярно придется сталкиваться с инцидентами информационной безопасности. Так, в РФ этот показатель имеет неуклонную тенденцию к увеличению и уже приближается к 100%. Более того, 98% российских предприятий за истекший год столкнулись с инцидентом информационной безопасности, который был вызван действием внешнего фактора.

Изучение внешних и внутренних угроз, с которыми столкнулись предприятия в последнее время, говорит о необходимости внедрения комплексных решений в сфере обеспечения информационной безопасности. Наличие инцидентов реализации угроз говорит о том, что инфраструктура по обеспечению информационной безопасности развита недостаточно хорошо и защита не эффективна.

Предприятий, где признают важность применения дополнительных средств защиты, пока недостаточно. С одной стороны, это вызвано недооценкой лиц, принимающих решения важности обеспечения информационной безопасности, с другой стороны, перечень угроз ежегодно меняется и очень сложно успевать за ним, обеспечивая системам информационной защиты максимально актуальное состояние. Практически на всех предприятиях присутствует принцип реагирования уже по факту свершившихся угроз.

Однако, это не всегда оправдано, так как зачастую последствия реализации информационных угроз для предприятий могут носить критичный и даже летальный характер.

В большинстве случаев инциденты информационной безопасности приводят к следующим последствиям: временная потеря доступа к важной деловой информации; потеря контрактов/упущенные возможности для развития предприятия; утрата доверия/ущерб репутации предприятия; временная остановка бизнес-процессов; повышение страховых взносов; падение рейтинга кредитоспособности.

Ситуация, связанная с недостаточностью защиты предприятия от потенциальных угроз, имеет множество объяснений. С одной стороны, руководители очень часто недооценивают возможные угрозы, с другой стороны, они убеждены, что инвестиции в IT-инфраструктуру и внедрение в практику защитных решений в любом случае превысят финансовый ущерб, который повлечет за собой инцидент информационной безопасности. Такой подход в высшей степени не оправдан. На сегодняшний день имеется множество исследований, которые доказали, что зачастую причиненный финансовый ущерб значительно превышает бюджеты многих предприятий, которые были ими выделены на организацию защиты и обеспечение информационной безопасности. Оценка затрагивала не только прямые финансовые потери, но и дополнительные расходы, которые предприятия были вынуждены понести после инцидента.

Так, данные убытка включали в себя следующие элементы: расходы на внешние профессиональные сервисы (специалисты по IT-технологиям и информационной безопасности, адвокаты, PR-специалисты и т.д.); упущенные возможности (сорванные договоры, подпорченная репутация и т.д.); ущерб от простоя IT-инфраструктуры предприятия и остановки бизнес-процессов и т.д. Средние суммы затрат за 2014 г. представлены в таблице.

Ориентировочные суммы затрат предприятий на инцидент

Вид предприятий	Средний ущерб, тыс. руб.	Дополнительные расходы, тыс. руб.
Крупные предприятия	20000	2200
Средние предприятия	780	324

Наибольший удельный вес финансовых потерь составляют дополнительные расходы, связанные с устранением последствий и предотвращением возможных инцидентов в перспективе. Дополнительные затраты складываются из расходов на привлечение и подбор персонала, приобретение специального ПО, аппаратных средств, обучающих тренингов и семинаров по информационной безопасности.

Не менее важным последствием инцидентов информационной безопасности становится и репутационный ущерб.

В общей сложности более половины всех предприятий, столкнувшихся с угрозой, в результате публично признавали и раскрывали информацию третьим сторонам. Больше трети предприятий были вынуждены уведомить клиентов, больше четверти - сообщали об инциденте партнерам и поставщикам. Крупные предприятия, как правило, обязаны информировать регулятора, СМИ и клиентов. А это, в свою очередь, наносит очень ощутимый удар по репутации предприятий.

Для предотвращения инцидентов информационной безопасности в будущем предприятия предпринимают ряд мер, основные из которых представлены на рис. 2.

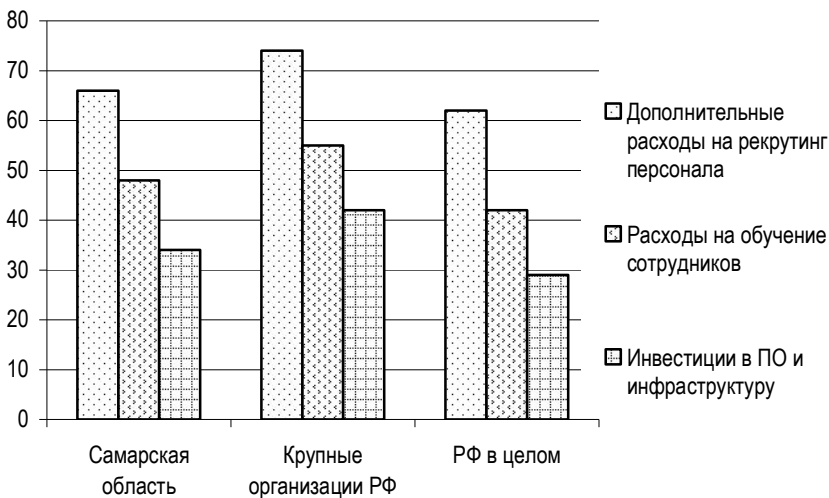


Рис. 2. Меры по предотвращению инцидентов в будущем, %

Ориентировочные суммы на: подбор дополнительного персонала для крупных предприятий - 75 тыс. долл., обучение сотрудников - 34 тыс. долл., усовершенствование аппаратно-программных средств защиты - около 13 тыс. долл.

Причины, которые в основном приводят к невозможности построения эффективной системы обеспечения информационной безопасности на предприятии, носят, как правило, исключительно внутриорганизационный характер. Абсолютное большинство считают, что говорить об эффективной системе обеспечения информационной безопасности можно будет только в случае увеличения объемов инвестирования в эту сферу не меньше чем на 25%, чем это делается на текущий момент.

Следующими по важности причинами, не позволяющими выстраивать эффективную защиту от угроз, являются следующие: недостаточное понимание вопросов IT-безопасности руководством/бюджетными распределителями; жесткие бюджетные ограничения на предприятиях; нехватка квалифицированных IT-специалистов; высшее руководство не считает информационные угрозы риском для бизнеса, а также - необходимость уделять больше времени решению повседневных вопросов, связанных с IT, чем безопасности.

Подводя итог, можно отметить, что даже увеличение внимания к решению проблем информационной безопасности, внедрение точечного и прагматичного подхода не привели к снижению инцидентов информационной безопасности и количество успешных сценариев реализации информационных угроз продолжает увеличиваться.

Растет и количество, разнообразие и сложность вредоносного ПО. Это даже превратилось в особый вид коммерческой деятельности, который приносит разработчикам огромный доход. Внедрение в нашу деятельность различных гаджетов создает нарушителям бесконечные дополнительные возможности. И в итоге это замыкается в замкнутый контур. В результате угрозам становится невозможно противостоять без специальных инструментов, средств и методов защиты. Поэтому

необходимы эффективные системы обновления ПО, удобные средства управления всеми узлами организационной сети.

Инциденты информационной безопасности, как правило, приводят к серьезным финансовым потерям и затратам, а также к репутационному ущербу. Все это может заставить компанию существенно увеличить расходы на инфраструктуру по обеспечению информационной безопасности, которая поможет избежать утечки конфиденциальной информации и приостановки бизнес-процессов в результате возможных атак в будущем. Это доказывает важность инвестирования в ИТ-инфраструктуру планомерно и заблаговременно, на основе разработанной на предприятии и утвержденной стратегии обеспечения ИБ.

Исходный момент формирования стратегии - постановка перспективных целей и параметров деятельности, которые организация желает достичь в будущем. В результате, после увязки целей с необходимыми ресурсами можно формировать альтернативные стратегические варианты, по результатам, оценки которых можно выбрать наиболее подходящую стратегию.

Как правило, выделяет три типа стратегии обеспечения информационной безопасности, отличающиеся способами реализации, учитываемыми угрозами и степенью взаимодействия с внешней и внутренней средой, что представлено на рис. 3.



Рис. 3. Стратегии обеспечения информационной безопасности предприятий

Оборонительная стратегия предполагает защиту от уже известных угроз, осуществляемую автономно, т.е. без оказания существенного влияния на информационно-управляющую систему. Наступательная стратегия - это защита от всего множества потенциально возможных угроз, при осуществлении которой в архитектуре информационно-управляющей системы и технологии ее функционирования должны учитываться условия, продиктованные потребностями защиты. Упреждающая стратегия основывается на создании информационной среды, в которой угрозы информации не имели бы условий для проявления.

В современных условиях применять оборонительную стратегию, которой придерживается абсолютное большинство предприятий, нецелесообразно, в связи с этим к решению проблемы информационной безопасности следует применять комплексный подход на предприятиях. Современный рынок ИТ-технологий и средств обеспечения информационной безопасности развит достаточно сильно для того, чтобы предложить огромный выбор всевозможных решений и сервисов для защиты любого сегмента ИТ-инфраструктуры. Именно выбор правильной комбинации становится проблемой, так как связан с необходи-

мостью встраивания всех бизнес-процессов и политик информационной безопасности в единую систему, которая должно обеспечивать эффективное управление и функционирование всей системы обеспечения информационной безопасности предприятия.

В заключение отметим, что существующее разнообразие информационных угроз и динамика их изменения не позволяют предприятиям найти единственное решение, которое бы избавило от всех проблем обеспечения информационной безопасности. Внедрение современных и эффективных решений защиты IT-инфраструктуры предприятия и управление ею позволит существенно повысить уровень безопасности предприятия в целом. Однако следует постоянно мониторить все информационные угрозы, следить за актуальными тенденциями развития угроз и средств защиты, планомерно и обдуманно выбирать и внедрять необходимое обеспечение, сохранять высокий уровень знания сотрудниками (связанных и не связанных с IT-технологиями) сферы информационной безопасности. В результате комплексное применение вышеуказанных мер позволит существенно повысить уровень информационной безопасности промышленных предприятий.

* * * *

¹ Сейткереев Р.А. Перспективы управления глобальными экономическими процессами в условиях воздействия информационных угроз // Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. № 2. С. 94.

² Филенко Е.С. Угрозы информационной безопасности и возможные пути решения // Концепт. 2013. Современные научные исследования. Вып. 1. URL: <http://e-koncept.ru/2013/53521.htm>.

³ Информационная безопасность бизнеса // Результаты исследования. Лаборатория "Касперского". 2014. URL: http://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_Russia_2012.pdf.

⁴ Информационная безопасность бизнеса // Результаты исследования. Лаборатория "Касперского". 2013. URL: http://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_Russia_2013.pdf.

⁵ Информационная безопасность бизнеса // Результаты исследования. Лаборатория "Касперского". 2014. URL: http://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_Russia_2014.pdf.

⁶ Исследование утечек конфиденциальной информации в 2014 г. URL: <http://www.infowatch.ru/report2014>.

⁷ Никитина Н.В., Балановская А.В., Волкодаева А.В. Типы угроз системы информационной безопасности предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8. С. 48.

A.V. Balanovskaya*

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF FORMATION OF STRATEGY INFORMATION SECURITY ENTERPRISES OF THE INDUSTRY

The reasons for the developed modern situation in the sphere of ensuring information security of activity of the enterprises are analyzed. Actual threats of information security, organizational difficulties of management of them, and also economic restrictions and the reasons of low efficiency of the operating information security systems of the enterprises come to light.

Keywords: threat, incident, information security, attack, information, efficiency of protection, strategy, information system.

* Balanovskaya Anna Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: balanovskay@mail.ru.

Д.В. Лысов, С.Н. Пичкуров, С.Н. Толстов*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ЛИКВИДНОСТИ

Рассмотрены вопросы оценки и регулирования рисков ликвидности с использованием нормативных коэффициентов и показателей разрыва ликвидности по группам активов и пассивов.

Ключевые слова: риски ликвидности, банковский сектор, нормативы ликвидности, разрывы ликвидности, регулирование.

Современная банковская деятельность по своей природе и сущности предполагает принятие банковских рисков, количество и разнообразие которых растут по мере усложнения банковских продуктов, вовлечения российских банков в международную банковскую систему, глобализации банковской деятельности. Одним из наиболее существенных банковских рисков является риск потери ликвидности.

В экономической и финансовой литературе вопросам исследования теории и практики рисков потери ликвидности, изучению их сущности, методологии оценки, управления и регулирования уделяется достаточно много внимания. Однако, как правило, только периодические издания в достаточной степени отражают внимание к отечественным разработкам и применению зарубежного опыта в российских условиях; имеется целый ряд вопросов, остающихся дискуссионными.

Одним из таких вопросов является трактовка сущности и содержания банковских рисков. В отечественной экономической литературе содержатся сходные определения банковского риска: риск - это угроза потери части своих ресурсов, недополучение доходов или произведение дополнительных расходов в результате проведения финансовых операций (размер возможных потерь определяет уровень рискованности этих операций). Риски образуются в результате отклонения сегодняшней оценки состояния и будущего развития рассматриваемого события. Таким образом, самое простое, а значит и самое распространенное представление о рисках - это их отождествление с возможными убытками в результате деятельности или возможностью убытков.

Банки работают в области управляемого риска. Поэтому очень важно уметь прогнозировать и регулировать банковские риски, вовремя оценивать их на финансовом рынке. Современный риск-менеджмент призывает управлять риском, а не устранять его. После принятия рискованного решения субъект должен сохранять

* Лысов Дмитрий Валентинович, управляющий, Самарский филиал ВТБ 24 (ПАО); Пичкуров Сергей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: pichkurovsn56@mail.ru; Толстов Сергей Николаевич, кандидат экономических наук, Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. E-mail: sta9sov@gmail.com.

контроль за развитием ситуации, он должен остаться активным участником отношения и предпринимать результативные меры для достижения поставленной цели¹.

Управлению и регулированию рисков ликвидности в банковской деятельности придается первостепенное значение, поскольку банковская деятельность, в первую очередь заключается в аккумулировании и перераспределении финансовых ресурсов, осуществляемых путем привлечения и размещения денежных средств. Поэтому ликвидность банка является важнейшим условием успешного функционирования всех его клиентов. Из существующих нормативных ограничений регулятора по рискам наиболее жесткие относятся именно к риску ликвидности.

Термин "ликвидность" условно наполняется двумя понятиями: ликвидность - способность субъекта хозяйствования погасить свои финансовые обязательства и ликвидность - возможность реализовать финансовый инструмент или привлечь денежные ресурсы. Оба эти понятия неразрывно связаны². Тем не менее, применительно к регулированию банковской ликвидности под этим термином понимается, в первую очередь, способность кредитной организации выполнить обязательства перед своими клиентами.

С таким подходом в целом согласуется трактовка Банка России: риск ликвидности - риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

Отправным пунктом построения системы регулирования рисков ликвидности в банковской сфере являются решения Базельского комитета по банковскому надзору при Банке международных расчетов. В настоящее время действуют требования и стандарты, получившие наименование Базель III.

Мировой кризис 2007-2009 гг. показал, что рекомендованные Базельским комитетом и внедренные многими странами регулятивные меры не смогли предотвратить наступление финансового кризиса. Комитет разработал и предложил для обсуждения новый пакет мер, направленных на укрепление капитальной базы банков, регулирование ликвидности и минимизацию системных рисков. На встрече на высшем уровне в июне 2012 г. в мексиканском городе Лос-Кабос руководители стран "Группы 20" одобрили инициативу по внедрению новых стандартов и высказали намерение добиться полной реализации этих предложений.

Реализация Базельских соглашений, как и институциональное регулирование банковской деятельности в России, являются прерогативой Центрального банка РФ, что закреплено федеральным законодательством. Другие субъекты управления, регулирования и надзора в законодательном порядке не наделены правом регулирования банковской деятельности, даже если при выполнении возложенных на них функций такая необходимость возникает.

Наиболее распространенный подход к контролю за рисками органами банковского надзора - установление нормативов и лимитов для кредитных организаций.

Развитая система нормативов оценки риска содержится в Инструкции Банка России № 139-И "Об обязательных нормативах банков", определяющих допустимые для размера капитала, уровня ликвидности, принятых кредитных рисков и другие³.

Наиболее распространенные методы оценки риска ликвидности кредитных организаций основываются на использовании различных расчетных коэффициентов, показывающих соотношение между объемами активов и пассивов. Традиционно банк управляет риском потери ликвидности путем анализа фактических значений и динамики показателей ликвидности (как внешних, установленных Банком России, так и внутренних, рассчитываемых самим Банком) и размеров принимаемых Банком рисков при привлечении и размещении денежных средств, а также анализа разрывов в сроках погашения требований и обязательств банка.

В целях контроля за состоянием ликвидности банка, т.е. его способности обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, Банком России устанавливаются нормативы мгновенной, текущей, долгосрочной ликвидности, которые регулируют (ограничивают) риски потери банком ликвидности и определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков до востребования.

Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня. Норматив текущей ликвидности банка (Н3) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней. Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы.

Таблица 1

Динамика коэффициентов ликвидности в банковском секторе РФ

	Норматив	2012	2013	2014	2015
Коэффициент мгновенной ликвидности	15 min	60,1	58,0	57,5	67,0
Коэффициент текущей ликвидности	50 min	81,6	82,9	78,7	80,4
Коэффициент долгосрочной ликвидности	120 max	82,0	85,5	88,9	92,8

Источник: Банк России. Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия). Аналитические показатели. 2015. № 148, февраль. URL: www.cbr.ru.

В целом по банковскому сектору по состоянию на начало соответствующего года выполняются все нормативы ликвидности. Фактические показатели мгновенной ликвидности в анализируемом периоде значительно превышают нормативное значение; существенное превышение норматива наблюдается и по показателю текущей ликвидности.

Тем не менее, несмотря на позитивную оценку выполнения нормативных значений коэффициентов ликвидности, данный показатель не дает полного представления о рисках потери ликвидности, в связи с чем целесообразно рассмотреть соотношение активов и пассивов по срокам до погашения. В качестве объекта анализа выбраны первые пять крупнейших кредитных организаций российской банковской системы, которые в совокупности занимают 53,6% российской банковской системы по активам на начало 2015г. В их число вошли: ПАО Сбербанк, банк ВТБ (ПАО), Газпромбанк (АО), ВТБ 24 (ПАО), ПАО Банк ФК Открытие.

**Активы и обязательства по срокам
до погашения 5 крупнейших российских банков, млрд руб.**

	до 1 мес.	1-6 мес.	6 мес. - 1 год	1-3 лет	более 3 лет
Активы	9 909,1	5 372,5	4 993,7	8 740,9	10 992,7
Обязательства	15 061,4	8 987,4	5 969,9	5 552,2	3 331,8
Чистый разрыв ликвидности	-5 152,3	-3 614,9	-976,2	3 188,7	7 660,9
Совокупный разрыв ликвидности	-5 152,3	-8 767,2	-9 743,4	-6 554,7	1 106,2

Характерной особенностью ликвидности активов и обязательств является возрастание разрыва ликвидности по краткосрочным активам и обязательствам (до одного года), при этом данный процесс характеризуется как ростом чистого разрыва ликвидности по активам и обязательствам до 6 месяцев, так и совокупного разрыва ликвидности соответственно до 1 года. Наличие совокупного разрыва ликвидности наблюдается по активам и пассивам сроком до 3 лет, что свидетельствует о наличии определенных рисков потери ликвидности в группе крупнейших российских банков.

Распространенной является точка зрения, согласно которой увеличение разрыва ликвидности является чисто техническим и не увеличивает риски ликвидности для банка, поскольку анализируемая группа кредитных организаций в любой момент может рефинансироваться в Банке России. Такая позиция представляется не вполне корректной, поскольку увеличение зависимости от кредитов Банка России не только не устраняет риски потери ликвидности, но дополнительно увеличивает процентные риски. Такая ситуация сложилась в конце 2014г., когда Банк России с целью стабилизации национальной валюты резко (на 6 процентных пунктов) повысил ключевую ставку, в результате чего, по оценкам экспертов, коммерческие банки понесли дополнительные затраты в размере 400 млрд руб.

Таким образом, выполнение обязательных нормативов ликвидности кредитными организациями банковского сектора РФ не является залогом снижения или отсутствия рисков потери ликвидности.

В качестве основной тенденции развития регулирования рисков банковской ликвидности видится дальнейшее ужесточение регулятивных мер, основанное на решениях Базеля III. Применительно к ликвидности это выражается в увеличении у банков запасов ликвидных средств, необходимых для покрытия острой нехватки денежных ресурсов в условиях кризиса. В частности, такими мерами могут стать 100% покрытие ликвидными активами возможного оттока денежных средств в 30-дневный период. Эта мера направлена на то, чтобы обеспечить банку необходимый уровень ликвидности в условиях экстремального изъятия вкладов или трудностей с получением займов на денежном рынке.

Второй коэффициент (показатель чистого стабильного фондирования) преследует цель формирования 100-процентного покрытия долгосрочных активов банка за счет устойчивых обязательств с одногодичным временным горизонтом. Таким образом, предложенные Базельским комитетом требования по ликвидности нацелены на повышение устойчивости банков в периоды экономического спада⁴. Согласно оценкам экспертов, внедрение стандартов Базеля III в части регулирования ликвидности будет способствовать замедлению роста ВВП, но, с другой стороны, обеспечит рост устойчивости банков.

* * * *

¹ Арямов А.А. Общая теория риска (юридический, экономический и психологический анализ) : монография. М. : Российская академия правосудия, 2009.

² Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент. М. : Финансы и статистика. 2014.

³ Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И (ред. от 01.09.2015) "Об обязательных нормативах банков".

⁴ Усоккин В.М., Белоусова В.Ю., Клинцева М.В. Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований) // Деньги и кредит. 2013. № 9. С. 32-38.

D.V. Lysov, S.N. Pichkurov, S.N. Tolstov*

CURRENT ISSUES AND TRENDS IN BANK LIQUIDITY RISK MANAGEMENT

The questions of risk assessment and management of liquidity with regulatory factors and indicators of liquidity gap in groups of assets and liabilities.

Keywords: liquidity risks, the banking sector, liquidity ratios, liquidity gaps, the regulation.

* Lysov Dmitriy Valentinovich, Manager, Samara Branch of VTB 24 (PAO); Pichkurov Sergey Nikolaevich, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: pichkurovsn56@mail.ru; Tolstov Sergey Nikolaevich, Candidate of Economics, Samara Institute - Higher School of Privatization and Entrepreneurship. E-mail: sta9sov@gmail.com.

УДК 311.2

В.Ю. Анисимова, И.М. Боброва*

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Проведен анализ одного из самых эффективных механизмов управления предприятием - бизнес-плана. Автором проанализированы статистики и графики эффективности производства предприятий, использующих бизнес-план и не использующих его. Приводится структура написания бизнес-плана.

Ключевые слова: предпринимательство, малые и средние предприятия, бизнес-план, рынок, эффективность, инвестор, предприниматель.

В настоящее время очень быстро развивается предпринимательство. Для повышения эффективности малых и средних предприятий, а также конкурентоспособности им необходимы современные подходы к управлению.

В настоящее время наиболее эффективным инструментом для управления предприятием является бизнес-план. Сама технология бизнес-планирования позво-

* Анисимова Валерия Юрьевна, ассистент; Боброва Ирина Михайловна, студент. - Самарский государственный университет. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

ляет найти оптимальное решение, соответствуя внешним и внутренним возможностям малого и среднего предприятия.

В условиях рынка и жесткой конкуренции предпринимателям и менеджерам малого и среднего предприятия крайне необходимо использовать бизнес-планирование. Полагаясь только на свою интуицию, некий опыт и обстоятельства, невозможно устойчиво "стоять на ногах" в предпринимательской среде.

Конечно, существуют коммерческие фирмы, не имеющие принятых планов и определенного механизма планирования. Они заменяются различными решениями собственника предприятия, которые рассчитаны на ближайший период времени и не предусматривают ориентацию на перспективу. Зачастую практика ставит таких руководителей в тупик.

Но принятие разного рода текущих решений, даже самых своевременных, не заменяет планирования, которое по сравнению с принятием решений представляет собой управленческую деятельность гораздо более высокого порядка. Именно поэтому проблема разработки бизнес-планов стоит очень остро на предприятиях.

Что же такое бизнес-план?

Бизнес-план - план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности¹.

Форматы и структура представления бизнес-плана

Формат бизнес-плана зависит от контекста. Общими для бизнеса, особенно для "стартапов", являются три или четыре формата бизнес-плана:

1. "Elevator Pitch"- это небольшое представление бизнес-плана. Основная цель это заинтересовать спонсоров, покупателей и партнеров.

2. Презентация основных моментов с устным повествованием - это слайд-презентация с устным повествованием, отражающая частичные графики, финансовое положение и цели данной организации. Целью данного представления бизнес-плана является также привлечение инвесторов. Если предлагается новый продукт и позволяет время, то демонстрация этого продукта также может быть включена в презентацию².

3. Письменное представление для внешних заинтересованных сторон - подробный и отформатированный план, ориентированный на внешние заинтересованные стороны.

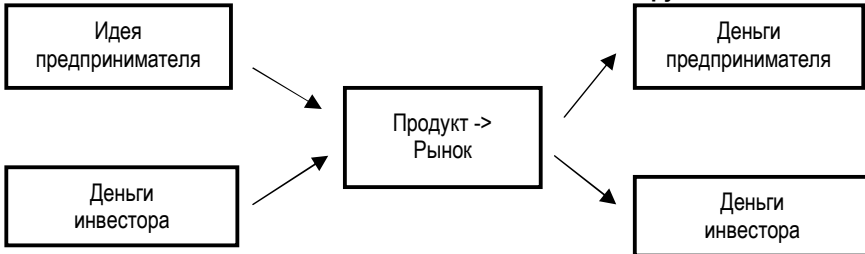
4. Внутренний оперативный план - подробный план с четким описанием деталей планирования, которые потребуются для управления. Данный вид бизнес-плана не ориентирован на привлечение заинтересованных сторон. Бизнес-план носит более открытый и подробный характер деятельности, что не соответствует бизнес-планам для инвесторов³.

Сегодня нет аналога бизнес-плану. Он является одним из мощных рычагов управления предприятия. Такой вывод можно сделать, благодаря множеству компаний и организаций, занимающихся разработкой планирования бизнеса. Например, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) - Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, Европейский банк реконструкций и развития (ЕБРР) - данная организация одна из крупнейших инвесторов в Европе и Центральной Азии. Глобальная программа технической помощи Содружеству Независимых Государств (TACIS) и др.⁴

Основная структура бизнес-плана:

1. Резюме.
2. Идея данного проекта.
3. Оценка рынка сбыта.
4. План маркетинга.
5. План производства.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Приложение.

Что должен показать бизнес-план инвестору?



В Европе абсолютно каждый предприниматель пользуется бизнес-планированием. Поэтому, на наш взгляд, все зарубежные компании и организации имеют лучшую конкурентоспособность и большой спрос на рынке. Рассмотрим график зависимости роста предприятия благодаря бизнес-плану:



Рис. Оценка состояния положения предприятия руководителями, имеющими и не имеющими бизнес-плана

По данному рисунку можно сделать вывод, что бизнес-план крайне необходим при открытии нового бизнеса (предприятия).

Хороший бизнес-план может помочь сделать хороший бизнес, заслуживающий доверия и привлекательный для тех, кто не знаком с бизнесом. Написание хорошего бизнес-плана не может гарантировать успех, но может направить организацию по длинному пути к сокращению шанса неудачи.

В современном мире все ведущие корпорации используют бизнес-план. На наш взгляд, для достижения хорошего уровня и продвижения своего бизнеса стоит систематизировать свои действия.

* * * * *

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. URL: <https://tochka.com/info/glossary/?srch=БИЗНЕС-ПЛАН>.

² Коршунова Е.М. Бизнес-план инвестиционного проекта. URL: spbgasu.ru/documents/docs_270.pdf.

³ Теоретические основы менеджмента, системы управления, алгоритмы принятия управленческих решений // Основы менеджмента. URL: <http://bmanager.ru>.

⁴ См.: Бекетова О.Н., Найденов В.И. Бизнес-планирование. URL: http://shporgaloshka.ucoz.ru/biznes-planirovanie-konspekt_lectij.pdf (дата обращения: 14.10.2015); Бизнес-план. Составление бизнес-плана // Financial Lawyer. URL: http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/business_plan/141-237.html; Пресняков В.Ф. Бизнес-план, его назначение и структура. Национальный открытый университет, 2013. URL: <http://www.youtube.com/watch?t=671&v=ckicLQZNyaM>.

V.Yu. Anisimova, I.M. Bobrova*

BUSINESS PLAN AS THE MAIN TOOL OF ENTERPRISE MANAGEMENT

This article analyzes one of the most effective mechanisms of company management - business plan. The author analyzes statistics and graphics production efficiency of enterprises using the business plan and not using it. Also the article contains the structure of writing a business plan.

Keywords: entrepreneurship, small and medium enterprises, business plan, market efficiency, investor, entrepreneur.

* Anisimova Valeriya Yuryevna, Assistant; Bobrova Irina Mikhaylovna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

УДК 338.45:621

Е.В. Асеева*

МЕТОДЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрен метод внутрифирменного стимулирования финансовой деятельности предприятия путем материальной мотивации сотрудников к высокоэффективному труду.

Ключевые слова: мотивация, финансовая деятельность, материальное стимулирование, управление.

* Асеева Екатерина Валерьевна, магистрант, Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева (Национальный исследовательский университет). E-mail: e.aseeva.93@mail.ru.

Повышение финансовой эффективности деятельности предприятия обуславливается многими факторами. Немаловажным из них является мотивация сотрудников к высокоэффективному труду. Одно из средств формирования данной мотивации - материальное стимулирование. Рассмотрим один из вариантов системы материального стимулирования, основанный на перераспределении финансового дохода организации. Так как руководство организации (центр) отражает интересы всей производственной системы в целом, то финансовый результат (доход) является показателем эффективности. Поэтому можно организовать систему стимулирования в виде отчисления в фонд материального поощрения работников предприятия в определенной доле $\alpha \in [0, 1]$ от дохода центра. Математическая запись данного подхода имеет вид:

$$f(y) = \alpha D(y),$$

где $D(y)$ - доход предприятия;

α - норматив стимулирования;

y - производственные показатели;

$f(y)$ - размер стимула.

Рассмотрим достаточно часто встречающиеся системы стимулирования и дадим к ним краткие комментарии.

Первый тип. В данном случае материальное вознаграждение равняется нулю всюду, за исключением действий не соответствующих плану. В детерминированных организационных системах отсутствие стимулирования во всех точках кроме плана в рамках гипотезы благожелательности практически не изменяет свойств системы стимулирования.

Второй тип. Данный подход предусматривает применение так называемых составных систем стимулирования. В этом случае при действиях работника (коллектива) меньше некоторого норматива используется одна ставка оплаты, а результаты, превосходящие норматив, оплачиваются по более высокой ставке.

Третий тип. В данном случае осуществляется алгебраическое суммирование двух систем стимулирования. Это вполне допустимо, поскольку стимулирование входит в целевые функции исполнителей аддитивно. В качестве примера на рисунке представлен фрагмент сдельно-премиальной системы оплаты труда, получающейся в результате суммирования скачкообразной и пропорциональной систем стимулирования.

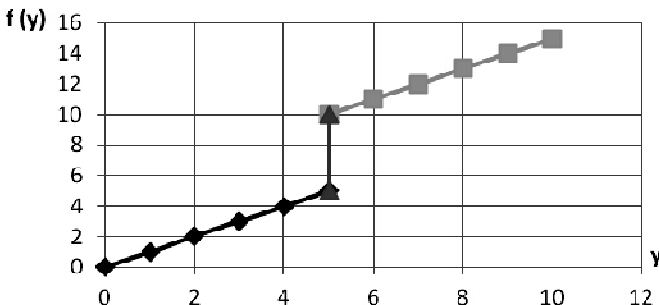


Рис. Интегральная система сдельно-премиальной оплаты труда

Таким образом, в работе показано, что использование базовых систем стимулирования¹ достаточно полно охватывают используемые на практике формы индивидуальной заработной платы, могут быть рекомендованы к решению задач высокоэффективных механизмов систем материального стимулирования, обеспечивающие высокие финансовые показатели деятельности предприятия.

* * * *

¹ Заложнев А.Ю. Модели и методы внутрифирменного управления. М. : Сторм - Медиа, 2004. 320 с.

E.V. Aseeva*

METHODS OF INTRAFIRM INCENTIVE FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The method of stimulating intra-financial activity of the enterprise by means of material motivation of employees to high performance work.

Keywords: motivation, financial activity, financial incentives, management.

* Aseeva Ekaterina Valeryevna, Undergraduate, Samara State Aerospace University named after academician SP Korolev (National Research University). E-mail: e.aseeva.93@mail.ru.

УДК 332.142

М.С. Белова, Д.А. Жукова, З.Н. Семашкина*

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Осуществлена статистическая оценка динамики развития венчурных фондов по Самарской области и России в целом. Выявлены факторы влияния на инновационную деятельность.

Ключевые слова: венчурный фонд, инвестиции, венчурный капитализм, инновация.

Исторически развитие венчурного фонда Российской Федерации принято связывать с деятельностью Европейского банка реконструкции и развития. В 1997 г. в России начали образовываться первые венчурные инвестиционные фонды. За все время их существования наблюдалась неустойчивая тенденция, связанная с экономической ситуацией в стране (с финансовым кризисом, санкциями, валютными колебаниями, политикой государства)¹.

* Белова Мария Сергеевна, студент. E-mail: belova_masha18@mail.ru; Жукова Дарья Алексеевна, студент. E-mail: dashazhukova37@gmail.com; Семашкина Зинаида Никитовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Мировой кризис 2008-2009 гг. способствовал усилению тенденции к глобализации венчурного капитала и подверг его структурным изменениям на развивающихся рынках.

В России число венчурных фондов с 2010 г. постоянно увеличивается (с 91 в 2010 г. до 231 в 2014 г.) (см. рис. 1). Таким образом, количество венчурных фондов в 2014 г. возросло в 2,5 раза по сравнению с 2010 г. Это связано с тем, что одним из важнейших факторов развития венчурных фондов является венчурный капитализм, под которым понимаются прямые высокорисковые инвестиции.

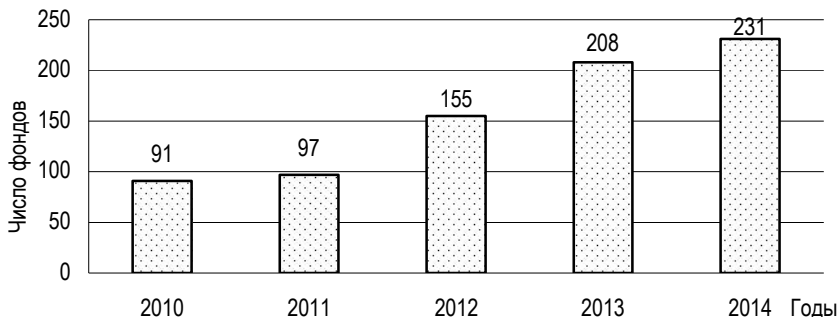


Рис. 1. Число венчурных фондов в РФ за 2010-2014 гг.

Венчурный рынок Российской Федерации показывал хорошие темпы роста как со стороны числа фондов, так и с точки зрения увеличения капитала. По данным диаграммы 2 наблюдается рост инвестиционных вложений фондов (см. рис. 2). Движущей силой рекордного роста капитализации фондов была докапитализация существующих фондов и создание новых.

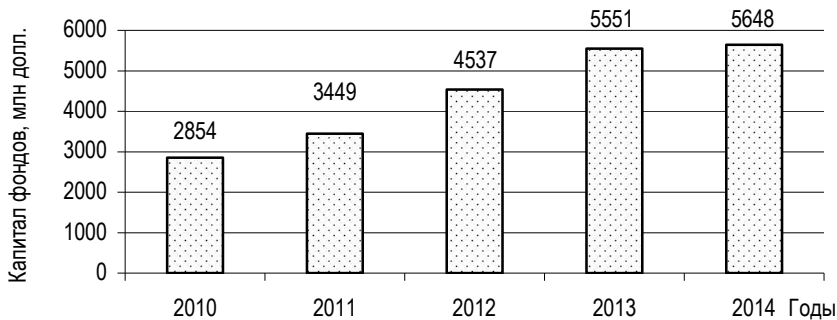


Рис. 2. Капитал действующих фондов в РФ за 2010-2014 гг.

Данные свидетельствуют о положительной тенденции развития венчурного рынка Российской Федерации. Это обусловлено тем, что ранее бизнес-проекты субсидировались государством, в последние годы начала развиваться инфраструктура данного рынка - технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-ангелы, бизнес-акселераторы.

До сих пор сохраняется ситуация, характеризующаяся подавляющим числом фондов венчурных инвестиций и наибольшим совокупным объемом действующих венчурных фондов, сконцентрированных в Центральном федеральном округе: 81%

от общего числа и 87% от объема венчурных фондов. Доля региональных венчурных фондов среди новых в 2014 г. не превышала 15%².

В Самарской области поддержку инновационной деятельности предпринимателя оказывают гарантийный фонд Самарской области, Самарский областной фонд микрофинансирования, также есть гранты и субсидии для начинающих бизнесменов. Одним из таких фондов также является Венчурный фонд Самарской области.

Венчурный фонд Самарской области был сформирован в марте 2009 г. по принципу частно-государственного партнерства, в равных долях в фонд инвестированы бюджетные средства и средства регионального банка (АО "ФИА-БАНК" г. Тольятти). За семь лет было профинансировано 8 проектов и рассмотрено 237³.

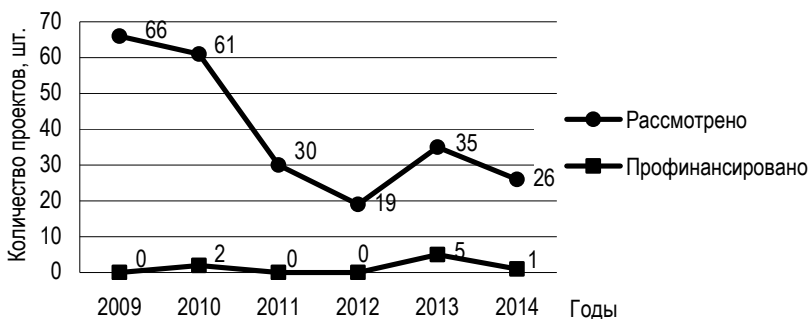


Рис. 3. Количество рассмотренных и профинансированных проектов в Самарской области за 2009-2014 года

По данным диаграммы (см. рис. 3) можно увидеть, что больше всего профинансировано проектов было в 2013 г., в 2014 г. имеется динамика к снижению профинансированных проектов. Причиной такой разницы между количеством рассмотренных и профинансированных проектов является переход от экспансивного роста к росту качественному, т.е. повышение качества самих проектов, качества инфраструктуры и, как следствие, замедление развития, а также низкая инновационная активность, которая с 2009 г. снизилась с 51 до 39 ед. в 2013 г. по Самарской области⁴. Тенденцию к снижению можно проследить в таблице.

Инновационную деятельность России сдерживают некоторые факторы. Во-первых, финансовые проблемы, связанные с недостатком собственных финансовых средств (41%) и инвестиций (12%), а также с ограниченностью централизованных источников финансирования, заемных и привлеченных средств, неприемлемые условия кредитования (16%). Во-вторых, в связи с низким спросом на научно-техническую продукцию, который осуществляется в основном со стороны государства, прослеживается низкая реализация инновационных проектов.

Инновационная активность организаций по частной форме собственности по Самарской области

Годы	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество	51	51	43	38	39

Подводя итог вышесказанному, отметим, что одним из условий для развития современной экономики принято считать финансирование инновационной сферы венчур-

ным капиталом. Трендом в рассматриваемом периоде является устойчивый рост числа венчурных фондов; на рынке наблюдается большой прилив капитала, который должен быть проинвестирован; несмотря на экономическую конъюнктуру, на рынок больше приходит участников, чем уходит. Следовательно, стоит ожидать оптимистичные прогнозы.

* * * *

¹ Отчет Ernst&Young "Исследование российского и мирового венчурного рынка 2007-2013" при поддержке РВК, 2014 г.

² Устюгова В.Ю. Семашкина З.Н. Особенности развития венчурных фондов (Самарская область) // Педагогика городского пространства: теория, методология, практика : сб. докладов по материалам Всерос. науч.-практ. конф. (Самара, 25-26 марта 2015 г.). Самара : АС - ГАРД, 2015. 584 с.

³ Официальный сайт Венчурного фонда Самарской области. URL: <http://www.venchurnyi-fond.ru>.

⁴ Самарский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. / Самарстат. Самара, 2014. С. 272.

M.S. Belova, D.A. Zhukova, Z.N. Semashkina*

DEVELOPMENT OF VENTURE CAPITAL FUNDS IN RUSSIA AND THE SAMARA REGION

In this article the statistical evaluation of the dynamics of the development of venture foundations within the Samara Oblast as well as Russia as a whole has been fulfilled. The factors having an influence on innovation activity have been brought out.

Keywords: venture foundation, investment, venture capital, innovation.

* Belova Mariya Sergeevna, Student. E-mail: belova_masha18@mail.ru; Zhukova Darya Alexeevna, Student. E-mail: dashazhukova37@gmail.com; Semashkina Zinaida Nikitovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 332.1(470.43)

В.А. Бердников, В.А. Мотрюков*

КЛАСТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ САМАРСКО-ТОЛЬЯТТИНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Исследуется проблематика дорожных коммуникаций в контексте формирования корпоративной и региональной логистической цепи агломерации и кластерные технологии как перспективный драйвер развития Самарско-Тольяттинской агломерации.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, логистика, Самарско-Тольяттинская агломерация.

* Бердников Владимир Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет, Российская академия народного хозяйства и государственной службы; Мотрюков Владимир Анатольевич, студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Тольяттинский филиал. E-mail: berdanka@list.ru.

Рассматривая Самарскую область с экономической точки зрения, на подсознательном уровне возникают общепринятые сегодня ассоциации. Их яркими примерами являются: АвтоВАЗ, Тольяттиазот, Тольяттикаучук, в Самаре - Авиаагрегат, Средневолжский станкостроительный завод и т.д. В наше время самый обыкновенный гражданин знает понятие "градообразующее предприятие", и это на самом деле важно для имиджа нашего региона как в стране, так и за рубежом¹.

Сегодня Самарская область представляет собой несколько достаточно крупных городов, которые на деле существуют почти отдельно друг от друга. Кооперация между ними незначительная. В более подробном изучении это проблематика экономической и транспортной доступности. Исследуя новейшую схему территориального планирования Самарско-Тольяттинской агломерации (СТА), понимаешь, что данная системность представляется как единое целое, что противоречит сегодняшним канонам. В контексте подобных территориально-интеграционных преобразований возникает ряд проблем, на решение которых нужны огромные ресурсы: как денежные, так и временные. Фактор времени здесь играет очень важную роль, так как все действия, принимаемые органами власти, действительны и реально востребованы только в определенный временной период². Важно быстро реагировать на любые экономические изменения, уменьшая временной лаг. Сегодня это особенно актуально, так как ситуация на рынках быстро меняется. На наш взгляд, улучшить экономическую атмосферу области возможно. Одним из факторов, влияющих на успешность территории, является привлечение в город денежных потоков и их оптимизация³.

Сегодня ведется активная работа по продвижению кластерной политики, которая является одним из преобладающих направлений формирования экономической и социальной устойчивости Самарской области. Но слово "кластер" довольно новое для обывателя и в словесном обиходе российского человека встречается пока крайне редко. Эта проблема сейчас решается путем разъяснения данного термина и его привязки к экономике и развитию. Пройдя уже довольно большой путь в этом направлении, Самарская область может заявляться в социально-экономическом пространстве региона следующими кластерами: аэрокосмический, автомобильный, электротехнический, туристический, нефтегазовый, банковский, игрушки, биотехнологии, здоровье.

Чтобы углубиться в проблематику кластерной политики, нужно дать понимание слова "кластер", для нашего анализа мы представляем его образно как "пучок" или пористый, но достаточно крепкий и объемный жгут.

На практике кластер - это объединение более 100 компаний, организаций и учебных заведений, работающих по одной тематике и расположенных в пределах комфортной доступности друг к другу - не дальше чем на расстоянии двухчасовой автотранспортной доступности.

Для Самарской области определяющим является тот факт, что кластер развивается не обособленно от местных жителей, а вовлекает их в процесс диверсификации и роста, повышает их профессиональную квалификацию, а значит и конкурентоспособность на российском и мировом рынках труда. Здесь важно понимать, что создавая благоприятную атмосферу для работы и профессионального роста, мы фактически выращиваем квалифицированных специалистов на местах, где они ре-

ально востребованы и где присутствует почва для их дальнейшего развития. Также, создавая такие условия, мы уменьшаем вероятность утечки интеллектуального капитала той мобильной группы специалистов, которая востребована даже за рубежом.

Важно понимать, что достойное развитие кластерной группы подразумевает улучшение условий транспортной доступности. На новейшей схеме территориального планирования Самарско-Тольяттинской агломерации видно, что главный упор делается именно на это. Это важно, так как для оптимизации работы кластера необходим непрерывный поток ресурсов на базе современной логистики. Здесь важно отметить, на наш взгляд, что именно оптимизация ведет к минимизации затрат времени и ресурсов (в нашем случае финансовых). Исходя из этого понятия, можно сделать вывод: товародвижение является неотъемлемой частью успешного кластера. Продукты, которые будут создаваться на предприятиях, нужно будет равномерно распределять по всей агломерации на начальном этапе, а на последующих - по России и миру. Это условие конкурентного рынка, проявления конкуренции масштабно⁴.

Если масштабно представить карту Самарско-Тольяттинской агломерации, то она, по сути, является идеальной площадкой для создания и продвижения суперкластера - агломерационного, так как с улучшением логистики все условия будут способствовать успешному развитию почти любой отрасли.

Развитие любой отрасли - это, если сказать более сложным языком, диверсификация, которая в последнее время привлекает очень много внимания. Этот процесс действительно очень важен, а важен он, в первую очередь, для формирования имиджа региона. Ведь что нужно той или иной территории для того, чтобы в нее поступали денежные средства и интеллектуальный капитал, обеспечивались требования развития агломерационной инфраструктуры⁵. В первую очередь, нужно обеспечить разнообразие сфер деятельности, в которые могут быть вовлечены новые специалисты с новыми и интересными проектами и не забывать про реновации в машиностроении⁶.

Люди, которые сейчас имеют дело с кластерами, утверждают, что одним из преобладающих способов поиска новых кластерных инициатив и проектов является сотрудничество с высшими учебными заведениями. Это помогает им в достижении поставленных целей, ведь то, что с самого начала пугает взрослого человека, покажется неважным молодым людям, и они наверняка обойдут эту проблему стороной, а если даже и столкнутся с ней, то креативно и сообща решат ее. Так что привлекать студенческие сообщества к сотрудничеству - очень хорошая идея.

Подводя итог, можно сказать, что привлечь как можно больше компаний в регион, повысить инновационно-инвестиционный потенциал⁷, создать благоприятные условия для лучших специалистов, предпринимателей, ученых - это и есть задача современного кластера. Ее реализация способствует новой искре в развитии как Самарской области, которая станет началом цепной реакции по преобразению нашей территории, так и уже расширенной СТА.

* * * *

¹ Бердников В.А. Новые аспекты конкурентоспособности территории: имидж промышленного мегаполиса в цифрах и фактах. Тольятти, 2001.

² Бердников В.А. Фактор времени в экономике: монография. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2011.

³ Вакер М.В., Бердников В.А. Мезофинансовые релии в Самарско-Тольяттинской агломерации // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем. Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012.

⁴ Бердников В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: теория, тенденции, перспектива. Тольятти : ТолПИ, 2001.

⁵ Бердников В.А., Вакер М.В. Опыт программно-целевых инициатив по формированию конкурентоспособной стратегии развития промышленно-финансовой корпорации в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 12 (110). С. 47-52.

⁶ Морговский Ю.Я., Бердников В.А. Реновации машиностроения и иностранные инвестиции // Машиностроитель. 2008. № 5.

⁷ Бердников В.А. Инновационно-инвестиционный потенциал регионов постперестроечной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 2 (88).

V.A. Berdnikov, V.A. Motryukov*

CLUSTER TECHNOLOGIES AS DRIVER OF DEVELOPMENT OF THE SAMARA AND TOLYATTI AGGLOMERATION

The perspective of road communications in the context of formation of a corporate and regional logistic chain of agglomeration and cluster technologies as the perspective driver of development of the Samara and Tolyatti agglomeration is investigated.

Keywords: cluster, cluster policy, logistics, Samara and Tolyatti agglomeration.

* Berdnikov Vladimir Alexeevich, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics, Russian Academy of National Economy and Public Service; Motryukov Vladimir Anatolyevich, Student, Russian Academy of National Economy and Public Service, Tolyatti branch. E-mail: berdanka@list.ru.

УДК 338.24:339.138

А.А. Горбачева, З.Н. Семашкина*

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА КАК ЭЛЕМЕНТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены и описаны преимущества разработки плана маркетинга на современном этапе развития экономики. Проанализированы основные стратегии маркетинга, используемые на предприятии.

Ключевые слова: стратегия маркетинга, бизнес-план, конкуренция, преимущества, эффективность.

* Горбачева Анна Андреевна, студент. E-mail: gorbacheva94@ya.ru; Семашкина Зинаида Никитовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

На современном этапе развития экономики каждое предприятие обязано организовывать свою деятельность на основе планирования. Бизнес-план включает основные направления деятельности предприятия, учет которых впоследствии гарантирует высокую рентабельность предприятия.

Одним из самых сложных и важных разделов бизнес-плана является план маркетинга, поскольку он включает в себя характеристику предполагаемого бизнеса, а также способы воздействия на рынок с целью продвижения и сбыта товара. Несмотря на то, что многие предприниматели стремятся изучить данный элемент бизнес-плана на профессиональном уровне, подавляющее большинство же считают данный раздел либо не требующим особого внимания и намеренно им пренебрегают, либо изучают поверхностно, не вдаваясь в тонкости специфики. В конечном счете, вместо положительного эффекта достигается или отрицательный, или нулевой результат.

Предпринимателю при разработке плана маркетинга стоит помнить, что главными требованиями в этом случае выступают: реальность, достижимость, согласованность и интеграция, возможность выражения в количественных величинах. Однако первоначальным шагом при разработке стратегии маркетинга является точное определение и описание целевой аудитории потребителей.

Сегодня, в условиях жесткой конкуренции, маркетинг выступает основной функцией предприятия, поэтому следует считать, что план маркетинга главенствует над прочими разделами бизнес-плана и его следует разрабатывать в первую очередь¹.

Классическая трактовка маркетинга определяет его цель как способ удовлетворения нужд и потребностей потребителей. Однако не стоит упускать из вида конкурентов и уже сегодня разрабатывать стратегию маркетинга, ориентированную на них: искать уязвимые места².

Маркетинговая стратегия во многом зависит от сложившегося положения предприятия на рынке, оценки возможного изменения рынка и будущих действий конкурентов, поставленных целей и задач организации, а также ресурсных ограничений³.

В стратегии маркетинга, как правило, включают:

- 1) долгосрочное планирование предприятия на потребительских рынках;
- 2) осуществляется детальный анализ структуры предполагаемых рынков сбыта;
- 3) составляется прогноз развития рынка;
- 4) составляются описываются конкурентные преимущества и принципы ценообразования;
- 5) составляется эффективное позиционирование предприятия на рынке.

Маркетинговая стратегия по своей сути является ядром маркетинговой деятельности компании. Мероприятия, проводимые в сфере маркетинга, а именно: реклама, PR-деятельность и продажи - взаимодействуют в одном направлении, что означает полное согласование с данной стратегией без малейшего противоречия ей.

Маркетинговые стратегии, которые разрабатываются предприятием принято различать на трех уровнях⁴:

1. Корпоративном - данные стратегии - портфельные стратегии, стратегии роста и конкурентные стратегии - определяют пути наиболее эффективного использования ресурсов предприятия с целью удовлетворения нужд и потребностей рынка.

2. Функциональном - на этом уровне стратегии маркетинга предполагают реализацию таких мероприятий, как определение целевого рынка и позиционирование предприятия.

3. Инструментальном - этот уровень характеризуется способностью отбора наилучшего использования элементов комплекса маркетинга с целью повышения эффективности маркетинговых усилий на целевом рынке.

Не менее важную роль в разработке стратегии маркетинга играют исследования, проводимые отделом маркетинга на предприятии. Предприятие по результатам проведенных маркетинговых исследований получает информацию, которая необходима для изучения реакции потребителей на те или иные новшества, которые использует предприятие при осуществлении своей деятельности⁵.

План маркетинга содержит в себе точную и логично выстроенную структуру, а его разработка - это долгий и достаточно трудоемкий процесс, который занимает не один день. Важно помнить, что на этапе разработки маркетинговой стратегии формируется вся дальнейшая деятельность компании. Под этим подразумевается, что, составляя план маркетинга, а следовательно, и стратегии маркетинга, предприниматель будет постоянно использовать его в деятельности предприятия. Не стоит думать, что предприниматель будет использовать разработанный план всегда. Его необходимо будет развивать и изменять. Поэтому не стоит пренебрегать разработкой плана маркетинга и вместе с тем стратегиями маркетинга.

* * * *

¹ Сидоренко А.В. План маркетинга как составляющий элемент бизнес-плана // Научно-практические конференции ученых, студентов и школьников с дистанционным участием. Авторские и коллективные монографии. URL: <http://sibac.info/13806>.

² Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. СПб., 2014. С. 3-5.

³ Круглова Л. Бизнес "с нуля" для юридических лиц". URL: <http://bizlana.ru/biznes-s-nulya-dlya-yuridicheskix-lic-glava-chetvertaya-8-marketingovaya-strategiya>.

⁴ Карпов И.А. Выставочный маркетинг : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2012. С. 41-42.

⁵ Плотников А.П. Развитие концепции инновационного маркетинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 3. С. 90-94.

A.A. Gorbacheva, Z.N. Semashkina*

MARKETING STRATEGY AS AN ELEMENT OF A BUSINESS PLAN BUSINESS

Advantages of development of the plan of marketing at the present stage of development of economy are considered and described. The main marketing strategies used at the enterprise are analysed.

Keywords: marketing strategy, business plan, competition, advantages, efficiency.

* Gorbacheva Anna Andreevna, Student. E-mail: gorbacheva94@ya.ru; Semashkina Zinaida Nikitovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Samara State University of Economics.

ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рассмотрены основные принципы налогообложения малого бизнеса в РФ.

Ключевые слова: принцип, налогообложение, малый бизнес.

О важности роли малого бизнеса в России свидетельствует то пристальное внимание, которое уделяется в последнее время вопросам совершенствования налогообложения предпринимательства. Интересы субъектов налоговых отношений тесно взаимосвязаны, переплетены через призму общих интересов совершенствования налогового законодательства, способствующего экономическому росту и разрешению противоречий.

Взгляды бизнеса и государства на налоговую систему различаются, что вполне естественно, и нужно искать разумный компромисс. Государство, заинтересованное в развитии предпринимательства, должно обеспечить благоприятные условия для малого бизнеса, с другой стороны, обязанность государства - осуществить контроль за полнотой поступления налогов.

Установление и развитие специальных налоговых режимов в России, использование которых при совершенствовании налогового законодательства призвано способствовать обеспечению гармонизации с общей системой налогообложения, должно базироваться на определенных принципах, представленных в таблице.

Принципы налогообложения малого бизнеса

Наименование принципа	Требования к реализации данного принципа	Комментарии
1	2	3
Принцип стимулирования развития малого предпринимательства и обеспечения эффективной занятости населения	Определение четких приоритетов налогового стимулирования и установление соответствующих параметров и механизмов применения специальных налоговых режимов, относящихся к малому бизнесу	Поскольку одной из главных целей введения специальных налоговых режимов служит создание необходимых условий для вхождения на рынок новых субъектов малого предпринимательства, принципиальным представляется научное обоснование критериев субъектов принимаемого режима. Другими направлениями стимулирования являются обеспечение эффективной занятости населения, создание конкурентной среды, насыщение внутреннего рынка товарами, эффективное использование ресурсов

* Гусева Вера Владимировна, магистрант, Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. E-mail: guseva.vera2010@mail.ru.

1	2	3
Принцип справедливости	Предполагает участие налогоплательщика в пополнении бюджетов различных уровней, а также и в финансировании соответствующей части расходов государства	Данный принцип присущ макроэкономической политике и направлен на достижение равновесия между государственным и частным секторами экономики
Принцип социально-экономической целесообразности применения специального налогового режима с точки зрения обеспечения интересов государства и муниципальных образований	Внедряя особый порядок налогообложения малого бизнеса и устанавливая его параметры, законодательные органы должны учитывать не только прогнозируемые экономические результаты (уменьшение или увеличение сумм налоговых поступлений), но и будущие социальные последствия перехода налогоплательщиков на уплату единого налога	С этих позиций даже расчетное уменьшение поступлений в бюджет нельзя считать единственным основанием для вывода о неэффективности специального налогового режима, так как его применение одновременно решает целый ряд социальных проблем, начиная с обеспечения эффективной занятости населения и заканчивая такой актуальной для нашей страны задачей, как создание "среднего класса"
Принцип упрощения налогообложения, налогового учета и отчетности субъектов малого предпринимательства, а также администрирования единого налога	Налогообложение малого бизнеса должно предусматривать замену для этих организаций максимально возможного числа действующих в стране налогов и сборов одним налогом, упрощение бухгалтерского учета и отчетности, поскольку малые участники рынка не могут содержать достаточный штат квалифицированных специалистов для организации налогообложения по общеустановленной системе	Сокращение форм налоговой отчетности ведет к упрощению администрирования единого налога и снижению соответствующих административных издержек по проверке налогоплательщиков, уплачивающих такой налог
Принцип предотвращения уклонения от налогообложения	Направлен на реализацию фискальной функции налогов. Вмененное и упрощенное налогообложение приводит к выигрышу в налоговых поступлениях только в тех случаях, когда созданы препятствия для заключения между предприятиями, по-разному определяющими налоговую базу, сделок, специально направленных на снижение налоговых обязательств	В законодательстве должны быть по возможности прикрыты все "лазейки", позволяющие уклоняться от налогообложения как самим субъектам малого предпринимательства, применяющим специальные налоговые режимы, так и более крупным предприятиям, создающим малые предприятия с целью минимизации налогов

1	2	3
Принцип определенности	Действует для любой налоговой системы; в налогообложении малого бизнеса должен быть доведен до совершенства, т.е. каждое слово закона должно быть предельно просто и понятно не только специалистам, но и предпринимателю, не имеющему специальной подготовки	Необходимо, чтобы законодательство по налогообложению имело однозначную трактовку, исключая отсылочные нормы не только к другим законам и подзаконным актам, но и к другим главам НК РФ
Принцип избежания двойного налогообложения	Двойное налогообложение может возникнуть при осуществлении переходных операций с одной системы налогообложения на другую	Порядок перехода на специальный налоговый режим и возврат к общеустановленной системе налогообложения, а также особенности налогообложения операций, которые осуществляются в переходные периоды, следует урегулировать на законодательном уровне

Использование данных принципов применения специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства в разрабатываемой законодательной и нормативной базе позволит повысить эффективность налогообложения малого бизнеса и обеспечить баланс интересов государства, местного самоуправления и налогоплательщиков.

V.V. Guseva*

PRINCIPLES OF THE TAXATION OF SMALL BUSINESS

The basic principles of the taxation of small business in the Russian Federation are considered.

Keywords: principle, taxation, small business.

* Guseva Vera Vladimirovna, Undergraduate, Samara institute - higher school of privatization and business. E-mail: guseva.vera2010@mail.ru.

УДК 338.24:655.1

О.В. Егорова, С.А. Ерошевский*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Рассматриваются факторы обеспечения качества продукции на полиграфическом предприятии, анализируется система управления качеством и ее составляющие: стандартизация, унификация и контроль.

Ключевые слова: качество, система, управление качеством, стандартизация, полиграфическая продукция.

* Егорова Оксана Васильевна, магистрант; Ерошевский Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: omiledy@mail.ru.

Система управления качеством (по определению ГОСТ Р ИСО 9000-2008) предназначена для руководства и управления организацией в области качества, представляет собой совокупность организационной структуры, распределения полномочий, ответственности, методов, процедур и ресурсов, необходимых для установления, поддержания и совершенствования качества. Основным в этой организации является доскональная документация всех процессов, относящихся к производству полиграфической продукции (от закупки материалов до получения готовой продукции потребителем). Это часто приводит к существенным изменениям в организации производства, технике и технологии на полиграфическом предприятии. Обеспечение качества на предприятии возможно при условии взаимосвязи процессов (технического, технологического, организационного) между собой!

Внутренние факторы обеспечения качества продукции на полиграфических предприятиях:

- технические;
- организационные (занимают важное место, так как связаны с использованием эффективного подхода к решению проблем качества на предприятии);
- экономические;
- социально-психологические.

Основу современных систем управления качеством составляют требования международного стандарта ИСО, согласно которому система управления качеством должна охватывать весь жизненный цикл изделия - от разработки до получения потребителем - и распространяться на такие элементы системы, как маркетинг, материально-техническое обеспечение, сбыт и обслуживание. (Жизненный цикл продукции - совокупность взаимосвязанных процессов изменения состояния продукции, начиная с проектирования и кончая использованием и утилизацией).

Политика в области качества формируется в виде принципа деятельности предприятий с учетом долгосрочной цели и включает:

- улучшение экономического положения предприятия;
- расширение или завоевание новых рынков сбыта;
- достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм;
- ориентацию на уровень требований потребителей определенных отраслей, комплексов или регионов;
- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции;
- увеличение сроков гарантий;
- улучшение сервиса.

В соответствии с требованиями ИСО работа по управлению качеством продукции в современных условиях осуществляется на всех стадиях жизненного цикла товара и включает 11 этапов:

- 1) маркетинг, поиск и изучение рынка;
- 2) проектирование и разработка технических требований, разработка продукции;

- 3) материально-техническое обеспечение;
- 4) подготовка и разработка производственных процессов;
- 5) производство;
- 6) контроль, проведение испытаний и обследований;
- 7) упаковка и хранение;
- 8) реализация и распределение продукции;
- 9) монтаж и эксплуатация;
- 10) техническая помощь и обслуживание;
- 11) утилизация после использования продукции.

Качество продукции - это совокупность основных свойств продукции, которые измеряются с помощью определенных показателей².

Показатели качества - количественно или качественно установленные конкретные требования к характеристикам (свойствам) объекта, дающие возможность их реализации и проверки³.

Заказчики полиграфической продукции, не имея представления о параметрах качества печати, регламентируемых государственными нормативными документами и международным стандартом ИСО (на которые должны ориентироваться типографии), оценивают ее качество в соответствии со своим вкусом (визуальным восприятием)⁴.

К основным мировым стандартам печати относятся такие стандарты ИСО:

- ИСО 12647-1:2004 - Технология полиграфии. Управление технологическим процессом при изготовлении растровых цветоделенных изображений, пробных и тиражных оттисков. Ч. 1. Параметры и методы измерений;

- ИСО 12647-2:2004 - Ч. 2. Процессы офсетной литографии;

- ИСО 12647-3:2005 - Ч. 3. Схватывающаяся при охлаждении офсетная печать на газетной бумаге;

- ИСО 12647-4:2005 - Ч. 4. Глубокая печать;

- ИСО 12647-5:2001 - Графическая технология. Контроль технологического процесса для производства полутоновых цветоделений, пробных и производственных оттисков. Ч. 5. Трафаретная печать;

- ИСО 12647-6:2006 - Технология полиграфии. Управление технологическим процессом при изготовлении растровых цветоделенных изображений, пробных и тиражных оттисков. Ч. 6. Флексография;

- ИСО 12647-7:2007 - Ч. 7. Получение пробных оттисков непосредственно по цифровым данным⁵.

Прогнозируя качество продукции, необходимо учесть меняющиеся общественные потребности, технические и экономические возможности, научные, технические достижения в области организации труда, а также дополнительные затраты на улучшение производства, повышение квалификации работников и другие факторы⁶.

Качество полиграфической продукции определяется следующими показателями:

1) назначения (специфика целевого назначения издания, его нацеленность на определенного читателя);

2) надежности (полиграфическое оформление издания, качество бумаги, материал для переплета, вид скрепления листов, объем издания);

3) технологичности (подготовка издательского оригинала в соответствии с принятой в издательстве организацией работы и вида издания)⁷;

4) эргономичности:

- антропометрические (правильный выбор параметров продукции относительно анатомических особенностей человеческого тела, его размеров, возможностей движения с учетом рабочего положения и эксплуатации изделия);

- физиологические и психофизиологические (соответствие изделия возможностям человека: физиологическим, зрительным, слуховым, и т.д.);

- психологические (закрепленные и вновь формируемые навыки человека его возможности по восприятию и переработке информации - определяется особенностями чувств человека). Приведенные показатели характеризуют систему "человек - изделие - окружающая среда", отображая комфортность и удобство использования⁸, что обуславливает рекомендации по выбору форматов для книжных и журнальных изданий, особые требования к оформлению изданий для детей и подростков и гигиенические требования, а также обеспечение быстрого, точного и полного получения информации потребителем;

5) эстетическими (упорядоченность графических изображений, соответствие формы назначению, функциональному решению, особенностям технологии изготовления и используемым ресурсам, знаковость, оригинальность, стилевое соответствие, следование моде⁹; для полиграфической продукции - удобочитаемость, качество оформления изделий, читатель должен видеть единый текст, а не набор напечатанных элементов¹⁰);

6) стандартизации (стандарты системы информации, библиотечного и издательского дела (СИБИД), законы и акты, постановления правительства и инструкции)¹¹. На страницах издания недопустимы:

- помарки и другие сторонние элементы, подтеки увлажнителя и клея;

- перетискивание изображения, слипание отдельных страниц издания, а также непропечатки;

- несоответствие утвержденному макету, нарушение нумерации страниц;

- отрыв основного блока журнала при поднимании за оба листа обложки или центрального разворота (гарантийный срок на устойчивость термоклеевого переплета - 60 дней при условии отсутствия обратного сгибания корешка);

- механические повреждения бумаги, следы от брошюровки и других элементов отделочного оборудования на обложке или внутренних тетрадах;

- перевернутые, пропущенные, перепутанные полосы, иллюстрации, подписи к ним, заголовки, буквы и знаки на титуле, а также зеркальное расположение текста и иллюстраций;

- грубые дефекты воспроизведения шрифта;

- рваные, мятые, грязные листы и другие механические повреждения;

- грубые дефекты печати иллюстраций;

- грубые дефекты приклейки;

- полная потеря товарного вида изделия¹²;

7) экономическими (издание рентабельной продукции и получение дохода от ее реализации). Повышению рентабельности способствует квалифицированный расчет издателем экономических показателей при подготовке и тиражировании продукции.

Итак, обеспечение качества полиграфической продукции зависит от постоянного анализа перечисленных показателей, грамотного управления ими и постоянного контроля на каждом этапе технологических операций¹³.

* * * *

¹ Миронова Г.В. Организация полиграфического производства : учеб. пособие. М. : Изд-во МГУП, 2007. 352 с.

² Жарков И.И. Управление качеством продукции и сертификация в издательско-полиграфическом комплексе // КомпьюАрт. 2011. № 2. С. 20-23.

³ Ланшаков В.Л., Ланшакова Н.В., Шалай В.В. Обеспечение качества издательского процесса // Фундаментальные исследования. 2007. № 9. С. 103-105.

⁴ Собоуцкая Г.Н. Глас возмущенных // Print Week Россия. 2007. № 20. С. 36-37.

⁵ Синяк М.А. Стандартизация полиграфического производства так ли она необходима? // КомпьюАрт. 2008. № 11. С. 31-33.

⁶ См.: Жарков И.И. Указ. соч.; Егорова О.В., Ерошевский С.А. Конкуренция и система управления качеством продукции // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апр. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015. С. 331-335.

⁷ См.: Ланшаков В.Л., Ланшакова Н.В., Шалай В.В. Указ. соч.; Калышенко В.Н., Сталькина У.М. Развитие системы и качества услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 12 (110). С. 78-81.

⁸ См.: Миронова Г.В. Указ. соч.; Чебыкина М.В. Формирование конкурентной стратегии предприятия: методические подходы // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 8 (106). С. 46-50.

⁹ См.: Ланшаков В.Л., Ланшакова Н.В., Шалай В.В. Указ. соч.; Миронова Г.В. Указ. соч.

¹⁰ См.: Жарков И.И. Указ. соч.; Ермакова Ю.Д., Ерошевский С.А. Реализация инновационных проектов в условиях кризиса // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. / редкол.: Н.А. Чечин, С.А. Ерошевский (отв. ред.) [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015. Вып. 2.

¹¹ Ланшаков В.Л., Ланшакова Н.В., Шалай В.В. Указ. соч.

¹² Каменщиков А.А. Что считать браком в полиграфии? // Управление качеством. 2009. № 5. С. 26-27.

¹³ Ланшаков В.Л., Ланшакова Н.В., Шалай В.В. Указ. соч.

O.V. Egorova, S.A. Eroshevskiy*

THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF PRINTED PRODUCTS

The article discusses the factors to ensure product quality in the printing enterprise, analyzes the quality management system and its components: standardization, unification and control.

Keywords: quality system, quality management, standardization, printing products.

* Egorova Oxana Vasilyevna, Undergraduate; Eroshevskiy Sergey Alexandrovich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: omiledy@mail.ru.

МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организационная деятельность предприятия охватывает весь возможный диапазон целей, систем управления и изменений экономической ситуации. Сохранение управляемости при росте масштабов управления и изменчивости внешней среды связано с наиболее эффективным использованием властного ресурса. В этой связи методы управления не конкурируют, а взаимодействуют между собой, обеспечивая достижение единой цели.

Ключевые слова: организационная деятельность предприятия, методы управления.

Выбор метода управления зависит от характера цели, масштаба управляемой системы и степени изменчивости условий, в которых она достигается. К основным методам организационной работы относят:

Интерактивное управление. Данный метод появился, как только один человек научился принуждать другого к исполнению своей воли: беспрекословно, точно, немедленно. Интерактивное управление - это управление посредством команд, исполняемых незамедлительно по мере поступления под непрерывным текущим контролем. Характер цели: выполнение разовых заданий. Масштаб управления: один объект управления - рабочий или механизм. Изменчивость условий: неважна, поскольку решения принимаются ситуативно и исполняются незамедлительно. Все команды ситуативные, поэтому специальные документы не предусмотрены. От исполнителя требуется только прямое действие. Команды осмысливать не нужно, даже вредно. Их следует просто выполнять.

Особенности контроля. Этот метод позволяет использовать неквалифицированную рабочую силу, но его нельзя считать дешевым. Управляющему необходимо непрерывно контролировать ситуацию, чтобы вовремя среагировать и отдать нужную команду. Поэтому даже простая работа выполняется вдвоем.

Директивное управление. Чтобы освободить время и внимание для больших и важных дел и управлять несколькими исполнителями, управляющему приходится отказаться от непрерывного контроля за процессом исполнения своих приказов. Исполнитель выполняет полученный приказ самостоятельно. Директивное управление - это управление посредством прямого указания действий, исполняемых объектом управления самостоятельно (без текущего контроля со стороны управляющего). Характер цели: выполнение повторяющихся работ. Масштаб управления: много исполнителей. Изменчивость условий: стабильные, практически неизменные. Способ

* Ермакова Юлия Дмитриевна, кандидат педагогических наук, доцент; Ерошевский Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: ermjul@yandex.ru.

описания пути к цели: полный список всех действий. Форма указаний для исполнителя: приказом задаются действия, их последовательность и время выполнения. Если в приказе задается результат или сложное действие, то либо подразумевается единственный вариант реализации, либо способ исполнения указывается напрямую. В любом случае выбора у исполнителя нет и быть не должно. Название документа: приказы, указывающие на то, что делать, называются директивой, а описание отдельного действия - инструкцией. Как любой приказ, директива не обсуждается и должна быть выполнена беспрекословно, точно и в срок. Рекомендации: предварительный контроль, а именно подтверждение способности исполнителя выполнить все задаваемые инструкции, то есть наличие необходимых навыков; проверка полноты и точности понимания инструкций исполнителем.

Сценарное управление. Этот метод позволяет использовать директивное управление при предсказуемых изменениях условий. При наступлении определенного события исполнитель должен перейти к выполнению заранее заданного альтернативного варианта действий, называемого сценарием. Простейший пример сценарного управления: "Сходи в магазин, купи белый хлеб. Если белого не будет, возьми половинку серого".

Планирование. Для достижения больших и сложных целей требуется значительное количество исполнителей. Разработка директив для каждого из них требует немалых затрат управленческого ресурса либо просто невозможна в разумные сроки. А непредсказуемые изменения условий не позволяют рассчитывать на успешное использование сценариев. Отказ от прямого управления действиями исполнителя снимает это ограничение. Планирование - это метод управления множественными объектами для достижения единой цели посредством описания последовательности заданий, называемого планом. Характер цели: статичность, четко определенный момент завершения процессов и проектов. Например, создание чего-либо - предмета, события, системы: проект модернизации ИТ-системы компании или бизнес-процесс доставки товара. Масштаб управления: внутренняя среда организации, ее положение во внешней среде. Изменчивость условий: допустимы изменения условий, влияющие на выполнение отдельных заданий. Способ описания пути к цели: на основе технологии, методики или типового плана создается перечень последовательных заданий, назначаемых исполнителям. В качестве исполнителей заданий (объектов управления) может выступать как отдельный человек, так и группа либо целая организация. Например, задание может выполнять внешний подрядчик на основании договора. Форма указаний для исполнителя: задание указывает требуемый результат. Способ выполнения исполнитель выбирает самостоятельно. Результат задания определяется через прямые и ссылочные способы описания. Прямые способы: фотография, чертеж, эталонный образец, текстовое описание результата и т. п. Ссылочные: "в соответствии со стандартом...", "как указано в приложении к договору..." и пр. Название документа: чтобы схематично изобразить взаимодействие множества исполнителей, требуется как минимум двумерная поверхность, плоскость. От понятия "плоскость" и произошло название документа - "план". Рекомендации по контролю: промежуточный и предварительный контроль. Результаты предшествующих заданий влияют на исполнение последующих. Поэтому при передаче ак-

тивности исполнитель самостоятельно осуществляет промежуточный контроль, принимая и проверяя результат предшествующего задания. Предварительный контроль включает в себя оценку способности исполнителя выполнить задание, то есть наличие требуемых компетенций и ресурсов (на этапе подбора исполнителей), а также проверку выполнимости задания через утверждение или согласование способа действий, разработанного исполнителем. *Управление по целям*. Существует группа целей, которые недостаточно достичь. Их еще нужно удерживать, поскольку на результат оказывается давление противоборствующих сил. Эти цели, как и условия их достижения, называются динамическими. Подразумеваемый планированием подход "сделал и забыл" в таких условиях не работает, он даже вреден. В этих ситуациях используется управление по целям. Управление по целям - метод управления для достижения динамических целей посредством декомпозиции целей на отдельные задания, представляющие собой состояния, результат которых необходим и достаточен для достижения главной цели. Характер цели: динамичность, когда, кроме прогресса и отсутствия изменений, возможен регресс под влиянием противодействующих сил, в первую очередь конкурентных (но не только!). Поэтому, формулировка в большинстве случаев содержит фразу "достижение и удержание". Например, достижение и удержание рыночной доли, рейтинга политика, производительности труда, процента брака, уровня складских запасов и т. п. Масштаб управления: внутренняя среда организации, ее положение во внешней среде. Изменчивость условий: динамичная среда, высокий уровень изменений, влияющий на ситуацию в целом. Способ описания пути к цели: разработка заданий производится в обратном направлении - "от цели". Цель делится на составляющие подцели, а те в свою очередь тоже разделяются. Подцели формируются таким образом, чтобы их выполнение обеспечивало достижение "родительской" цели. Декомпозиция цели и подцелей производится до тех пор, пока каждой подцели будет возможно назначить ответственного исполнителя. Этот процесс называется декомпозицией. Достижение всех подцелей способствует достижению "родительской" цели. Форма указаний для исполнителя: поскольку динамическая цель всегда является состоянием, то и подцели, включая задания, цели нижнего уровня, также являются состоянием. Например, необходим товар, находящийся на складе. Если задание плана формулируется как законченное действие: "Исполнителю такому-то обеспечить наличие такое-то количество единиц товара на складе к такому-то сроку", то цель нижнего уровня как длящееся состояние: "На складе имеется товар в таком-то количестве единиц. Исполнитель: такой-то". Ответственность понимается не как неотвратимость наказания в случае неудачи, а как то, что причиной достижения указанной цели является только конкретный исполнитель. Название документа: если задания директивы схематично можно изобразить на линии плана - на плоскости, то причинно-следственные связи заданий и целей лучше всего изображаются в виде трехмерной фигуры, напоминающей ветвящееся дерево. Документ, описывающий дерево целей, называется целевой программой. Рекомендации по контролю: текущий контроль. При организации контроля следует учесть тот факт, что главная цель есть совокупность всех подцелей. Состояние подцелей не просто отражается на состоянии "родительской" цели, а формирует ее. Поэтому управление по целям отдает приоритет текущему контролю как

наиболее информативному. Контролируются, как правило, те параметры цели и подцелей, о которых можно получить информацию. Поскольку измерение или другая оценка не всегда возможна, зачастую в качестве контрольных показателей используются связанные значения - индикаторы, имеющие прямую или косвенную связь с интересующими параметрами.

Стратегическое управление. Когда масштаб управления вырастает настолько, что в управляемой системе: одновременно присутствуют несколько целей, потенциально конфликтующих одна с другой и имеющих различных "хозяев", например, два бренд-менеджера в одной компании развивают различные марки товаров из одной товарной категории; объекты управления изначально имеют высокую степень автономии или суверенитета, делегируя полномочия субъекту управления. Они даже могут одновременно выступать в качестве участников субъекта управления, например, еврокомиссия является субъектом управления, влияя на страны, входящие в ЕС. Эти страны в то же время участвуют в работе органов управления Евросоюза, включая еврокомиссию. В подобных случаях управление по целям сталкивается с проблемой конкуренции целей или принципиально отвергается как ущемляющее полномочия/суверенитет. Управление в таких системах требует отказа от заданий как таковых и признание права самостоятельно принимать решения о выборе текущих целей.

Стратегическое управление - это метод управления посредством задания критериев принятия решений подчиненными объектами управления. Характер цели: динамичность, когда их реализация может сопровождаться конфликтами целей различных участников. Масштаб управления: организация в целом и управление внешними объектами на основе делегированных полномочий. Изменчивость условий: принципиально непредсказуемые условия, турбулентные изменения. Способ описания пути к цели и форма указаний для исполнителя совпадают, являясь единым документом для всех участников системы. Критерии принятия решений задаются в виде согласованных целей и политик их достижения (включая ограничения как частный случай политик), называемых стратегическими установками. Стратегические установки могут быть обязательствами или приоритетами. Обязательства (не обязанности!), особенно ограничения, используются в управлении системой с участием автономных или суверенных объектов. Объявление приоритетов в большей степени характерно для систем с единым центром полномочий. Название документа: совокупность стратегических установок, как и документ, их описывающий, называется стратегией. Рекомендации по контролю: предварительный контроль и мониторинг. Предварительный контроль предполагает утверждение целевых программ, направленных на достижение согласованных целей. Мониторинг - контроль, имеющий одновременно признаки и итогового, и предварительного. Предметом мониторинга является соответствие принятых управленческих решений действующим стратегическим установкам (контроль по итогам принятия решений). В то же время, если позволяют полномочия, реализация уже принятых решений может быть заблокирована (предварительный контроль). Идеологическое управление Максимально возможный масштаб управления социальными системами достигается при управлении внешней средой. Он характеризуется выходом за рамки любых организационных форм и соответственно за рамки каких бы

то ни было формальных полномочий. Нельзя ничего приказать, дать задание. Нельзя даже договориться, поскольку и это в силу масштаба нереально.

Идеологическое управление, или лидерство - метод управления, основанный на вовлечении в процесс достижения цели множества равноправных и свободных участников посредством актуализации ценностей, соответствующих заданной цели. Характер цели: глобальная, затрагивающая общество. Масштаб системы: максимально возможный, внешняя среда, общество в целом. Изменчивость условий: принципиальная неопределенность. Способ описания пути/форма указаний для исполнителя: достижение цели осуществляется в три этапа.

- Первый этап: существующая ценность выводится на передний план в коммуникациях и в сознании общества, то есть актуализируется. Актуализированная цель выполняет функцию вовлечения участников и их мотивации и называется идеей управления.

- Второй этап: объявляется собственно цель, в которой заинтересован субъект управления. Цель формулируется как способ разрешения противоречия между существующим состоянием системы управления и нормами, отвечающими актуальной ценности. Цель должна быть простой и понятной. Доказательства, обоснованность, соответствие логике и здравому смыслу зачастую не нужны. Значительно важнее доминирование в информационном пространстве. Цель может быть созидательной (ценность - патриотизм) или разрушительной, например: "Хочешь демократии - смени свое правительство!". Ценность - демократия, свобода.

- Третий этап: поддержка актуальности цели и обеспечение текущего влияния на ее реализацию. Основное влияние на ее реализацию оказывается в виде публично объявленной программы достижения цели. Для сохранения влияния и предотвращения перехвата управления субъект управления объявляет себя лидером, если цель созидательная.

Если же она разрушительная, то он, как правило, занимает позицию консультанта. Поддержка позиции лидера/консультанта обеспечивается тремя основными способами:

- формирование организационных структур: ассоциации, комитеты по стандартизации, НКО и др.;

- финансовая и материальная поддержка: спонсорство, инвестиции, непрямая помощь;

- организация коммуникаций, по возможности доминирование в информационном поле.

Рекомендации по контролю: текущий контроль. Отслеживает актуальность идеи управления и количество вовлеченных в достижение цели объектов управления. Способы оценки могут быть прямыми (например, количество участников ассоциации или присоединившихся к стандарту организаций) или косвенными (к примеру, количество публикаций в СМИ на заданную тему). Социологические исследования, регистрирующие процент людей, разделяющих те или иные ценности, дают важную информацию, если объектом управления являются физические лица. Обычно для крупных проектов субъект управления заранее создает собственную или аффилированную инфраструктуру социальных исследований.

Перечисленные методы управления охватывают весь возможный диапазон характера цели, масштаба управления и изменчивости условий. Сохранение управляемости

при росте масштабов управления и изменчивости внешней среды связано с ограничением использования властного ресурса или полным отказом от него. Методы управления не конкурируют друг с другом. Не существует более важных или менее нужных методов. Они взаимодействуют между собой, обеспечивая достижение единой цели. Идеологическое управление, например, вовлекая в достижение цели независимые объекты, управляет процессом с помощью дерева целей. Реализация заданий нижнего уровня осуществляется в том числе с использованием планирования. Инициирование цели, реализуемой идеологическим управлением, было произведено вследствие прямого приказа, отданного в рамках реализации стратегических установок, принятых неким коллегиальным органом. Задача управляющего - сделать осознанный выбор метода управления для эффективной организации деятельности предприятия применительно к целям и условиям.

* * * *

1. *Кузьмина Е.О.* О программно-целевом методе в государственном управлении инновационной деятельностью // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2011. № 5 (81). С. 204-209.

2. *Баев Л.А., Егорова О.В.* Применение метода анализа иерархий в управлении опциональными инвестиционными проектами // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия "Экономика и менеджмент". 2011. № 21 (238). С. 59-67.

3. *Криворучко О.Н.* Обоснование метода перехода к процессному управлению предприятием // Экономика транспортного комплекса. 2010. № 16. С. 42-55.

4. *Слинкова О.К., Скачков Р.А.* Практика использования программно-целевого метода в управлении экономикой России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 385.

5. *Стрельцов А.В., Ерошевский С.А., Кирилова О.А.* Оценка состояния эффективности использования основного капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 7. С. 27-38.

6. *Егорова О.В., Ерошевский С.А.* Эволюция понятия "качество" и развитие стандартизации // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. / редкол.: Н.А. Чечин [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015. Вып. 2.

7. *Ермакова Ю.Д., Ерошевский С.А.* Основные элементы инновационного развития РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апр. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015. С. 338-343.

Yu.D. Ermakova, S.A. Eroshevskiy*

METHODS OF EFFECTIVE ORGANIZATION OF ENTERPRISE ACTIVITY

The organizational activity of the enterprise covers the entire possible range of goals, management systems and changes in the economic situation. Preservation of controllability in the growth of the control and variability of the external environment associated with the most efficient use of power resource. In this regard, management practices do not compete, but interact with each other to achieve a common goal.

Keywords: business management practices, management methods.

* Ermakova Yuliya Dmitrievna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor; Eroshevskiy Sergey Alexandrovich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: ermjul@yandex.ru.

МОДЕЛИ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Рассмотрены вопросы организации внутрифирменного управления деятельностью медицинских учреждений в условиях внебюджетного финансирования.

Ключевые слова: финансирование, мотивация, интересы, целевые функции, материальное стимулирование.

Сохранение здоровья нации является одной из основных задач государства. Развитие цивилизации сопровождалось различными системами организации здравоохранения на государственном уровне. К первой следует отнести "бисмарковскую" систему обязательного медицинского страхования (ОМС), введенную на территории Германии в 1883 г. Далее с 1942 г. получила распространение "беверидгская" система, в которой нашла отражение концепция всеобщей и обязательной защиты граждан в сфере здоровья. Похожая система, даже превосходящая беверидгскую, была сформирована в начале 20-х гг. прошлого столетия в нашей стране по инициативе Н.А. Семашко. В отличие от беверидгской, социалистическая система здравоохранения характеризовалась всеобъемлющей ролью государства в организации деятельности медицинской отрасли, сверхцентрализации управления, преимущественно государственном его финансировании. Следует отметить, что сложившаяся в бывшем СССР система здравоохранения относилась к одной из лучших в мире. Однако, начавшаяся в 1985 г. перестройка народного хозяйства, переход на рыночные механизмы управления сопровождалась сложными и противоречивыми переходными процессами. В этой ситуации серьезно пострадали традиционно бюджетные сферы деятельности здравоохранение, образование, социальный сектор и др. Недостаточность бюджетного финансирования объектов здравоохранения привели к отсутствию средств на достаточную заработную плату медицинским работникам, приобретение современного оборудования и обновление основных фондов, что предопределило необходимость реструктуризационных преобразований в здравоохранении.

Осуществленные мероприятия не обеспечили реализации исходных целевых установок. Так, объем финансирования лечебных учреждений на 2004 г. по линии ОМС составлял лишь 75%. Необходимость привлечения дополнительных финансовых средств для "покрытия" затрат деятельности медицинских учреждений привело к созданию сферы платных медицинских услуг. Регламентация новой формы деятельности была под-

* Засканов Виктор Гаврилович, доктор технических наук, профессор. E-mail: zaskanov@mail.ru; Асеева Екатерина Валерьевна, магистрант. E-mail: e.aseeva.93@mail.ru. - Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет).

креплена серией нормативных актов Министерства здравоохранения. Однако реализация методов экономического управления требует разработки новых подходов к организации внутрибольничных взаимодействий между исполнителями.

Таким образом, возникновение новых (платных) форм медицинского обслуживания и в то же время отсутствие опыта организации этих форм и научно-методического обеспечения решения задач стимулирования деятельности работников медицинских учреждений в новых условиях предопределяют актуальность исследований, направленных на разработку методов материального поощрения работников больниц в условиях организации платных медицинских услуг.

Так как одним из основных элементов систем мотивации высокопроизводительного труда является материальное стимулирование работников, предлагается описывать распределение дохода больницы, получаемого за счет оказания платных медицинских услуг, схемой, представленной на рис. 1.

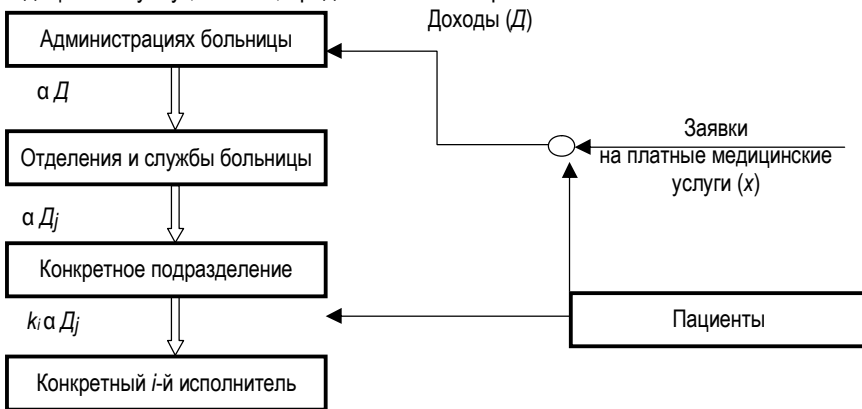


Рис. 1. Схема формирования и распределения дохода

где D - доход от реализации платных услуг; α - норматив отчислений на материальное стимулирование; j - индекс отделения; i - индекс конкретного работника; k - коэффициент эффективности деятельности работника

С целью упрощения дальнейшего изложения материала будем исходить из гипотезы, что доход (D) приносит деятельности конкретного подразделения, так что $D = Cx$.

Руководство больницы принимает решение о назначении норматива α в фонд материального поощрения (ФМП). Так что $ФМП = \alpha Cx$. Далее решается задача по распределению этого фонда между исполнителями. Наиболее распространенным приемом является использование коэффициента трудового участия, который записывается в виде $k_i = \frac{x_i}{\sum x_i} = \frac{x_i}{x}$.

В этом случае доля заработка i -го сотрудника составит

$$\sigma_i = \frac{ФМП}{\sum x_i} = \frac{x_i \alpha C \sum x_i}{\sum x_i} = \alpha C x_i. \quad (1)$$

Рассмотрим теоретический подход к оценке эффективности предложенного выше механизма стимулирования. Отметим, что решение данной задачи предполагает построение целевой функции, отражающей поведение работников. Поэтому примем далее, что достижение результата x_i требует от них определенных "затрат" (временных, физических, интеллектуальных), стоимостной эквивалент которых обозначим через c_i . Очевидно, что величина этих затрат зависит от объема выполненных работ x_i , так что $c_i = c_i(x_i)$. С учетом сказанного целевую функцию исполнителя можно записать следующим образом:

$$f_i(x_i) = \sigma_i(x_i) - c_i(x_i) \rightarrow \max. \quad (2)$$

Для "доведения" модели (2) до уровня, пригодного для практического использования, необходимо раскрыть и уточнить ее составляющие.

Заработок i -го сотрудника определяется моделью (1). Более сложно с оценкой затрат. В данной работе предполагается следующая модель затрат:

$$c_i(x_i) = \omega_0 x_i + \omega_1 x_i^2. \quad (3)$$

Параметры данной модели определяются экспертным путем в результате опроса сотрудников. По существу на содержательном уровне $c_i(x_i)$ это минимальная ставка оплаты труда за выполняемый объем работы. В результате целевая функция исполнителя приобретает вид

$$f_i(x_i) = \alpha C x_i - \omega_0 x_i - \omega_1 x_i^2 \rightarrow \max. \quad (4)$$

С учетом данного результата рассмотрена следующая задача. Каким образом руководство больницы может влиять на "умонастроение", интересы исполнителей. Единственным управляющим параметром администрации является α - норматив отчисления в фонд материального стимулирования. На рис. 2 представлены зависимости целевых функций исполнителей.

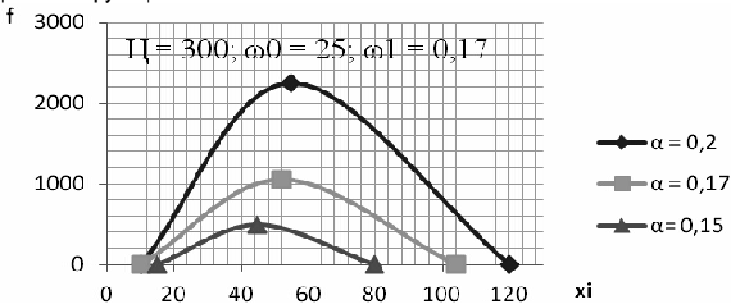


Рис. 2. Графическая интерпретация модели (4)

Приведенные графики наглядно иллюстрируют, каким образом, варьируя параметр α , руководство больницы может влиять на интересы работников. В заключение отметим, что оптимальные стратегии исполнителей могут быть определены аналитическим путем, а именно взятием первой производной по x_i и приравняв ее к нулю:

$$\frac{\partial f_i}{\partial x_i} = \alpha C - \omega_0 + 2\omega_1 x_i = 0; \quad x_i = \frac{\alpha C - \omega_0}{2\omega_1}.$$

Таким образом, рассмотренные в данной работе модели могут служить теоретическим базисом постановки и решения разнообразных задач анализа и синтеза систем внутрифирменного управления.

* * * *

1. *Алексеев Н.А.* Методологические подходы к реформированию системы муниципального здравоохранения и истории медицины // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2010. № 4. С. 22-24.

2. *Галкин Р.А., Засыпкин М.Ю.* Роль нового хозяйственного механизма в здравоохранении Самарской области // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2003. № 3. С. 45-49.

3. *Сапрыкина А.Г., Засканов В.В.* Повышение эффективности функционирования объектов здравоохранения в условиях внебюджетного финансирования // Труды I Междунар. конф. "Общественное здоровье: инновации в экономике, управлении и правовые вопросы здравоохранения". Новосибирск : НГМА, 2005.

V.G. Zaskanov, E.V. Aseeva*

MODELS OF INTRAFIRM FINANCIAL MECHANISMS STIMULATION OF WORKERS OF PUBLIC HEALTH SERVICES

Discusses the issues of internal management of medical institutions in the conditions of extra-budgetary funding.

Keywords: financing, motivation, interests, objective functions, financial incentives.

* Zaskanov Victor Gavrilovich, Doctor of Technical Sciences, Professor; Aseeva Ekaterina Valeryevna, Undergraduate. E-mail: e.aseeva.93@mail.ru. - Samara State Aerospace University named after academician SP Korolev (National Research University).

УДК 338.2:378

А.А. Заякова*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО "НИЖНЕКАМСКШИНА")

Представлены результаты анализа состояния интеллектуального капитала (ИК) предприятия на примере ОАО "Нижнекамскшина", проведена оценка ИК с помощью коэффициента Тобина.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, оценка интеллектуального капитала, устойчивое развитие предприятия.

* Заякова Анфиса Анфасовна, старший преподаватель, Нижнекамский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань). E-mail: zaiakova-aa@mail.ru.

В условиях современной экономики широко обсуждается роль интеллектуального капитала (ИК) в обеспечении устойчивого развития компании и повышении его конкурентоспособности. Понятие "интеллектуальный капитал" относительно организации можно трактовать как "коллективный ум", способность познавать, понимать, рационально мыслить. То есть это знания, умения, опыт, открытия и изобретения людей, являющихся работниками данного предприятия.

Экономисты определяют интеллектуальный капитал как форму капитализации интеллектуального потенциала, в деловой прессе интеллектуальным капиталом часто называют патенты, управленческие навыки, процессы, технологии, опыт, связи с потребителями и поставщиками и знания о них. В практике бизнеса интеллектуальным капиталом часто считают совокупность нематериальных активов организации, которые доступны к оцениванию и управлению, хотя и не зафиксированы формально в документации¹.

Термин "интеллектуальный капитал" считается относительно молодым, так как предполагается, что ввел его американский экономист Дж. Гэлбрейт в 60-х гг. XX в., но первое представление о неимущественном (интеллектуальном) капитале можно встретить в работах А.Смита и Дж.С. Милля в середине XVIII в.²

Таким образом, интеллектуальный капитал является основой будущего экономического роста. Интеллектуальный капитал не просто измерить и оценить в связи с тем, что он связан, прежде всего, с качеством нематериальных активов предприятия, а его измерение должно концентрироваться на исследовании ожидаемого будущего предприятия.

Главная цель оценки интеллектуального капитала - обеспечение устойчивого развития предприятия. Выделяют следующие методы оценки ИК. 1. Модель "Skandia Navigator", рассматривающий ИК компании с позиции "создания стоимости". 2. Сбалансированная система показателей (ССП), разработанная Д.Нортоном и Р. Капланом. Она представляет собой "сигнальное устройство, предоставляющее руководству фирмы инструмент для разработки стратегии и оценки результатов ее применения". 3. Модель VAIC™ - интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости. В 2000 г. А. Пулик предложил данную модель, позволяющую определить вклад в добавленную стоимость нематериальных и материальных активов. 4. Монитор нематериальных активов разработан в 1980-х гг. К.Э. Свейби. По его мнению, прибыль организации приносят ее сотрудники. В мониторе нематериальных активов не используются финансовые показатели. Свейби подходит к проблеме с позиции знаний. 5. Коэффициент Тобина (Д. Тобин - лауреат Нобелевской премии в области экономики) используется для финансовой оценки ИК³.

Далее проведем анализ состояния ИК на предприятии ОАО "Нижнекамскшина" и его оценку с помощью коэффициента Тобина.

ОАО "Нижнекамскшина" - крупнейший производитель легковых, грузовых и сельскохозяйственных шин. 24% всех производимых в РФ шин приходится на долю ОАО "Нижнекамскшина"⁴. Увеличивающийся импорт шин, строительство в России шинных производств ведущими мировыми производителями шин обостряет конкурентную борьбу на внутреннем рынке, ограничивает возможности по наращиванию объемов сбыта и возможностей повышения цен на свою продукцию.

По оценкам экспертов, в стоимости товарной продукции промышленных предприятий все больший удельный вес стали занимать нематериальные активы. Капитал многих современных предприятий в своей доминирующей части становится не столько вещественным, сколько интеллектуальным.

ОАО "Нижнекамскшина" не владеет интеллектуальным капиталом полностью. Оно владеет им совместно с наемными работниками (если речь идет о человеческом капитале) и совместно с потребителями и другими контрагентами (если речь идет о потребительском капитале). Каждый элемент интеллектуального капитала имеет свою специфику. Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в умении, навыках, квалификации работников, обычно прирастает со временем. Патенты, наоборот, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не лицензированы⁵.

Интеллектуальная собственность ОАО "Нижнекамскшина" является важным стратегическим активом предприятия. В целях обеспечения правовой защиты и эффективного использования объектов интеллектуальной собственности в Обществе ведется единый реестр учета нематериальных активов. Ежегодно проводится сверка НМА, постановка на учет новых объектов НМА и списание выбывших. Динамика изобретательской активности ОАО "Нижнекамскшина" за период 2007-2014 гг. отражена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика изобретательской активности ОАО "Нижнекамскшина"

Реестр НМА по годам	Количество охранных документов (патенты, авторские свидетельства), годы приоритета							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Распределение по годам (общее количество)	11	16	16	16	14	15	16	15
Изобретения	2	3	3	3	3	3	3	-
Промышленные образцы	6	10	10	10	7	8	8	11
Товарные знаки	3	3	3	3	3	3	4	4
Ноу-хау	-	-	-	-	1	1	1	-

Из табл. 1 видно, что динамика изобретательской активности анализируемого предприятия неоднозначна. Состояние патентования в ОАО "Нижнекамскшина" остается на достаточно низком уровне, несмотря на то, что в 2011 г. Постановлением Кабинета министров Республики Татарстан № 857 от 15.10.2011 утверждена долгосрочная целевая программа "Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2012 - 2020 годы", в которой обозначены ключевые индикаторы для оценки результатов внедрения. Одним из таких индикаторов можно рассматривать удельный вес нематериальных активов в общей величине выручки предприятия.

В табл. 2 отражена динамика доли нематериальных активов ОАО "Нижнекамскшина" в общей выручке предприятия за период 2012-2014 гг.

Из данных табл. 2 следует, что удельный вес НМА в выручке предприятия незначителен, а именно: в 2012 г. он составлял 0,0029%, в 2013 г. - 0,0034%, в 2014 г. - 0,00067%. Как видно из таблицы, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается отрицательная динамика доли НМА в общей выручке предприятия (0,0027%).

Таблица 2

**Динамика удельного веса нематериальных активов
в выручке ОАО "Нижнекамскшина" за период 2012-2014 гг., %**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Стоимость НМА	524	551	91
Выручка, тыс. руб	17 1763 395	16 256 266	13596 130
Доля НМА в выручке, %	0,0029	0,0034	0,00067

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала в теоретических работах, а также в практике деятельности многих предприятий применяется коэффициент Тобина. Данный коэффициент представляет собой отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Для некоторых компаний значения коэффициента Тобина колеблются от 5 до 10. Для наукоемких предприятий этот коэффициент еще больше. Если цена компании существенно превосходит цену ее материальных активов, то это означает, что по достоинству оценены ее нематериальные активы - талант персонала, эффективность управляющих систем, менеджмента и др.⁶

Результаты расчетов динамики коэффициента Тобина для ОАО "Нижнекамскшина" за период 2009-2014 гг. отражены в табл. 3.

Таблица 3

Динамика величины коэффициента Тобина ОАО "Нижнекамскшина" за 2009-2014 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Активы, тыс. руб.	4 319 848	481 674	7 429 363	6 264 754	6 959 747	5 927 529
Капитализация, тыс. руб.	2 309 618	1 650 606	2 326 188	1 246 836	849 345	701 043
Коэффициент Тобина	0,53	0,34	0,31	0,19	0,12	0,118

Как видно из табл. 3, в 2009 г. коэффициент Тобина ОАО "Нижнекамскшина" имел наибольшую величину - 0,53. Однако с 2010 г. по 2014 г. наблюдается отрицательная динамика данного показателя: с 0,34 в 2010 г. до 0,118 в 2014 г. (-0,222). Причиной ухудшения коэффициента Тобина явилось снижение капитализации анализируемого предприятия в этом периоде, что связано с резким падением котировок акций ОАО "Нижнекамскшина" на фондовых рынках.

Необходимо обратить внимание, что такие низкие значения коэффициента Тобина свойственны не только анализируемому предприятию ОАО "Нижнекамскшина", но и ряду других аналогичных компаний шинной промышленности. Такая ситуация вполне объяснима, так как основой функционирования таких предприятий является, прежде всего, материальный капитал (оборудование и пр.), а не интеллектуальный.

Результаты анализа использования ИК и его оценки в ОАО "Нижнекамскшина" позволили сделать следующий вывод. ИК на анализируемом предприятии используется неэффективно, что отрицательно отражается на устойчивости развития компании и ее конкурентоспособности. Кроме того, отрицательная динамика коэффициента Тобина ОАО "Нижнекамскшина" свидетельствует о снижении капитализации предприятия.

Таким образом, ИК является важной составляющей промышленного предприятия, одним из факторов его конкурентоспособности. В этой связи очевидна необходимость проведения его оценки и повышения эффективности управления им, что позволит выявить проблемные места, определить факторы, позволяющие обеспечить устойчивое развитие предприятия.

* * * *

¹ <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital.html>.

² *Идченко Н.В., Елкин С.Е.* Эффективные методы оценки интеллектуального капитала // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 3. URL: <http://www.science-education.ru/109-9566>.

³ *Третьякова Т.И.* Проблемы количественной и качественной оценки интеллектуального капитала // Вестник СамГУ. 2012. № 7. С. 161.

⁴ <http://shinakama.tatneft.ru>

⁵ *Авилова В.В., Гарафиева Г.И.* Управление интеллектуальным капиталом нефтяных компаний (на примере ОАО "Татнефть") // Вестник КГТУ. 2011. № 23. С. 174-180.

⁶ Там же.

A.A. Zayakova*

USE OF INTELLECTUAL CAPITAL FOR Enterprises (FOR EXAMPLE JSC "NIZHNEKAMSKSHINA")

This article presents the results of the analysis of (IC) enterprises intellectual capital on the example of JSC "Nizhnekamskshina", as well as assessment of intellectual capital (IC) with the help of Tobins coefficient has been done.

Keywords: intellectual capital, evaluation of intellectual capital, sustainable development of the company.

* Zayakova Anfisa Anfasovna, Senior Lecturer, Nizhnekamsk Branch of the Institute of Economics, Management and Law (Kazan). E-mail: zaiakova-aa@mail.ru.

УДК 331.5

Э.Р. Зубаирова, З.Н. Семашкина*

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

Рассмотрены внутренняя и внешняя модели рынка труда, вопросы его сегментации, его зависимость от объективных и субъективных факторов, социально-экономической ситуации.

Ключевые слова: труд, рынок труда, факторы и условия развития.

* Зубаирова Эльвира Ринатовна, магистрант. E-mail: elia0906@yandex.ru; Семашкина Зинаида Никитовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Социальные и экономические преобразования в России ставят задачу формирования стабильного общества. Однако в сфере социально-трудовых отношений имеют место весьма сложные и неадекватные процессы. Проблемы и перспективы отечественного рынка труда являются предметом изучения многих современных исследователей: В.Г. Былкова¹, И.И. Гуциной, И.И. Мухиной, С.Г. Кузнецова, В.В. Кузьмина², Е.В. Тимачевой³, Е.А. Чумаковой⁴, О.Ю. Щербаковой⁵. Они рассматривают проблемы занятости на рынке труда, его зависимость от демографической ситуации, соотношение параметров спроса и предложения труда, вопросы управления занятостью труда, кадровый потенциал, факторы, формирующие спрос на рабочую силу, и т.д.

Труд есть результат использования умственных и физических способностей при реализации общественной деятельности. Рынок труда в экономической сфере охватывает оплачиваемую занятость, куда входят занятые люди и претендующие на рабочие места, в это число не входят учащиеся и люди, занимающиеся домашним хозяйством. Рынок труда - это такое поле деятельности, где рабочие предлагают свой труд, с расчетом его оплаты, а работодатели выдвигают спрос на труд. Рынок рабочей силы характеризует товарно-денежные отношения между покупателями и ее продавцами. Подобие обычного рынка товаров с рынком рабочей силы заключается в цене, спросе, предложении, конкуренции участников. Отличие заключается в том, что ни рабочий, ни продавец рабочей силы не могут ждать неограниченное количество времени выгодной сделки, так как позиции в конкуренции с покупателями товара не равны. В конкурентном рынке на заработную плату не может влиять ни рабочий, ни работодатель.

Для экономики имеет значение численность той части населения, которая представляет себя как фактор рабочей силы, как рынок труда. Договор является результатом соглашения между работником и работодателем. Сказывается на рынке труда и демографическая ситуация в стране, рождаемость, смертность, количество заключенных браков и т.д.

Сегментированный рынок возникает там, где работники заняты в отдельных отраслях и профессиях. При создании сегмента необходимо определиться с его размером, численностью, трудоспособностью населения. С этой точки зрения можно рассмотреть каждый сегмент по доходу за определенный период, что имеет значение для прогнозирования стратегии при формировании трудовых ресурсов.

Существует две модели рынка: внешняя и внутренняя. Каждой соответствует своя система отношений. Внешний рынок допускает переход работников между предприятиями и фирмами, при этом навыки могут использоваться в другой организации. Во внутреннем рынке передвижение происходит только внутри организации. Специальность работников ограничена, так как ее можно использовать только в данной организации.

В больших городах с развитой инфраструктурой рынок труда успешно функционирует. Уволенные работники из одной организации имеют возможность устроиться на работу в другую (широкий спектр предложений). По-другому обстоят дела на территории, где действует только одно крупное предприятие, на котором работает большая часть населения данной территории. Остановка такого предприятия будет иметь самые неблагоприятные последствия для жителей региона. Таким образом, региональная структура имеет особое значение для политики занятости.

Также выделяют сегмент по профессионально-квалификационным источникам: врачи, педагоги, инженеры и т.д. Но полнота сегмента также будет зависеть от количества организаций, которые могут предложить рабочие места.

По признакам рынок труда делят на демографический и профессиональный. В демографическом рынке различают молодежный рынок, рынок труда женщин, пожилых, рынок труда инвалидов. В профессиональном - все работники группируются по профессиональным признакам, интересам.

Разные уровни работников имеют различный уровень гарантий занятости, что ведет к образованию дуального рынка - это разделение работников с сильной и слабой гарантией занятости.

При переходе к рынку, большое значение имеет гибкий рынок труда - быстрая адаптация организации к изменяющимся условиям. Гибкость рынка труда включает аспекты: территориальная и профессиональная мобильность, гибкость при работе с трудовыми ресурсами, гибкость при формировании рабочего времени.

Выделяют первичную и вторичную сегментацию рынка. Первичный рынок состоит из высококвалифицированных специалистов, с высокой заработной платой; вторичный - из низших категорий служащих, в основном работающих в небольших организациях.

При устройстве на работу необходимо учитывать интересы и работодателя и работника. Работник сам должен выбирать, участвовать ему в общественном деле или нет, выбирать сферу труда в экономике.

Общая картина занятости на территориальном рынке есть показатель ситуации на отраслевых и профессиональных рынках. А именно - обилие предложенных профессий со стороны работников при малом количестве рабочих мест, предложенных работодателем, и, наоборот, нехватка специалистов, при предоставлении большого количества вакантных мест на ту или иную должность. Такой анализ позволяет раскрыть все трудности, возникающие в отношении между спросом и предложением с дальнейшим их решением.

В каждой организации есть свой рынок труда, поэтому даже устройство сотрудника на работу не означает его исключение из системы рынка труда. Каждое рабочее место по-своему конкурентно между работниками внутри организации. Также в этой конкуренции могут быть задействованы и лица из территориального рынка. При избытке специалистов для той или иной профессии ужесточаются требования работодателя к работникам, их деятельности. Это сказывается и на уровне оплаты.

Каждый работник сам для себя определяет, какое занять место на рынке труда: работать или не работать. Если он выбирает первое, то его труд может быть оплачиваемым или не оплачиваемым. Если второе, то на какой срок быть безработным (длительно или краткосрочно). Поэтому человеку важно понимать, как формируется предложение труда: иметь много свободного времени или трудиться, размер заработной платы, увеличение дохода, уменьшить риск потери работы и т.д., также это зависит от собственных поставленных целей и задач. Таким образом, на решение человека влияют социальные, психологические и экономические установки.

Динамика спроса на рабочую силу также обладает определенными характеристиками и зависит от многих факторов. Многие компании заинтересованы в развитии карьеры своих сотрудников. Поэтому при появлении вакантного места стремятся устроить туда работника из числа кандидатов этой же организации. И только в крайнем случае ищут специалиста на рынке труда. Также для таких организаций характерно и то, что если работник долго не растет по карьерной лестнице, то его увольняют. Некоторые предприятия заинтересованы в обучении своих сотрудников, так как это стимулирует их к применению новых знаний и навыков на практике.

Для каждого сотрудника важно признание и одобрение его работы, поэтому руководители зачастую используют метод морального стимулирования⁶: 1) создание условий, когда работник будет гордиться своей работой, понимать что никто кроме него не справится с этим заданием; 2) возможность дать каждому почувствовать себя нужным; 3) признание, которое может быть устным или публичным, но обязательно доведено до вышестоящего руководства; 4) публичная (или личная) похвала сотрудника за выполнение большого объема работы; 5) поддержка сотрудника, устранение, таким образом его неуверенности и сомнения. Этот метод необходим, когда человек не справляется с выполнением задачи.

Эффективность перечисленных методов морального стимулирования достигается при условии наличия в компании атмосферы взаимного уважения, доверия, поощрения разумного риска и терпимости к ошибкам и неудачам; внимательного отношения со стороны руководства и коллег.

Влияние территориального рынка труда на отраслевые, профессиональные рынки и внутренние (рынок труда организации) позволяет сохранить трудовые ресурсы региона.

* * * * *

¹ *Былков В.Г.* Закономерные трансформации спроса на рынке труда // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. № 3. Т. 25. С. 416-425.

² *Мухина И.И., Кузнецов С.Г., Кузьмин В.В.* Проблемы формирования конкурентной среды на рынке труда // Сборник научных трудов ИМЭИ. 2015. № 1. С. 76-161.

³ *Тимачева Е.В.* Российский рынок труда: проблемы и перспективы // Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН. 2015. № 2. С. 180-184.

⁴ *Чумакова Е.А.* Факторы и условия, влияющие на формирование занятости населения на рынке труда // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3 (32). С. 176-181.

⁵ *Щербакова О.Ю.* Специфика взаимодействия кадрового потенциала и рынка труда // Вестник Тольяттинского государственного университета. Серия "Экономика и управление". 2015. № 1 (20). С. 126-128.

⁶ *Мионов Г.Э.* Развитие системы нематериального стимулирования труда работников малых предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук / НОУ ВПО "Международная академия оценки и консалтинга". М., 2012. 27 с.

E.R. Zubairova, Z.N. Semashkina*

THE DEVELOPMENT OF THE MODERN LABOUR MARKET

The article considers internal and external models of the labor market, segmentation of the labour market, the dependence of the labour market from objective and subjective factors, socio-economic situation.

Keywords: labour, labour market, factors and conditions of development.

* Zubairova Elvira Rinatovna, Undergraduate. E-mail: elia0906@yandex.ru; Semashkina Zinaida Nikitovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Samara State University of Economics.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрен поэтапно процесс финансового планирования на предприятии. Предложен механизм совершенствования организации управления финансами на предприятии - бюджетирование. Разработаны мероприятия, основанные на системе бюджетирования, как целенаправленные, последовательные действия, направленные на повышение эффективности управления финансами предприятия.

Ключевые слова: управление финансами, финансовое планирование, бюджетирование, стратегия развития.

Совершенствование системы управления финансовой деятельностью предприятия имеет решающее значение в современной экономической системе. Для успешного управления финансами необходимо постоянно проводить оценку финансового состояния организации. Важную роль играет финансовое планирование, которое является частью стратегического, текущего и оперативного планирования.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в будущем периоде.

Ключевыми понятиями процесса финансового планирования в организации являются:

1. Финансовый план - обобщенный плановый документ, отражающий формирование и использование финансовых ресурсов на плановый период.

2. Бюджет - форма планового расчета, определяющая потребности предприятия в ресурсах в рамках до одного года с поквартальной и помесечной разбивкой. В практике управления используются два основных вида бюджетов: операционные и финансовые.

3. Бюджетирование - процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц).

Систематическое финансовое планирование на предприятии, как правило, ведется по трем направлениям: перспективное финансовое планирование; текущее финансовое планирование; оперативное финансовое планирование.

Все виды финансового планирования, находясь во взаимосвязи, осуществляются в определенной последовательности. Исходным этапом планирования является прогнозирование ключевых направлений финансово-экономической деятельности

* Иваненкова Екатерина Дмитриевна, магистрант. E-mail: katheriniv@yandex.ru; Заступов Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: oiler79@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

предприятия, осуществляемое в процессе перспективного планирования. На этом этапе формулируются задачи и параметры текущего финансового планирования. Следует отметить, что база для разработки оперативных финансовых планов формируется именно на стадии текущего финансового планирования.

Исходя из целей и задач, стоящих перед финансовым планированием на предприятии, следует иметь в виду, что это сложный процесс, включающий в себя несколько этапов¹.

На первом этапе подвергаются анализу финансовые показатели деятельности предприятия за предыдущий период на основе важнейших финансовых документов - бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, данных бухгалтерского и налогового учета, отчетов других подразделений. Проведенный анализ позволяет оценить финансовые результаты деятельности предприятия и определить проблемы, стоящие перед ним.

Второй этап - это разработка параметров по направлениям финансовой деятельности предприятия. На этом этапе формируются основные прогнозные документы, относящиеся к перспективным финансовым планам и входящие в структуру бизнес-плана в том случае, если он разрабатывается на предприятии.

В процессе осуществления третьего этапа уточняются и конкретизируются базовые параметры прогнозных финансовых документов с помощью составляемых текущих финансовых планов.

На четвертом этапе осуществляется состыковка показателей финансовых планов с производственными, коммерческими, инвестиционными, строительными и другими планами и программами, разрабатываемыми предприятием.

Пятый этап - это реализация оперативного финансового планирования посредством разработки оперативных финансовых планов.

Анализ и контроль за выполнением финансовых планов завершает процесс финансового планирования на предприятии. Данный этап характеризуется формулированием фактических конечных финансовых результатов деятельности предприятия и сравнением с запланированными показателями, а также выявлением причин отклонений от плановых показателей и, как следствие, разработкой мер по устранению негативных явлений.

В ОАО "Томская распределительная компания" (далее ОАО "ТРК") - региональной энергетической компании, оказывающей услуги по передаче и распределению электроэнергии субъектам рынка, а также по подключению новых потребителей к электрическим сетям на территории Томской области, - одной из форм финансового планирования являются расчеты планируемых сумм, отчисляемых во внутрихозяйственные фонды. С фондами собственных средств тесно связано такое понятие, как чистые активы, которые представляют реально имеющиеся собственные средства предприятия на определенный период времени. Компания ОАО "ТРК" стремительно развивается, наращивая темпы роста выручки и чистой прибыли, имеет положительную динамику по показателям рентабельности и деловой активности, что обеспечивает возможности для дальнейшего развития и роста. Кроме того, компания наращивает объемы продаж, что позволяет занимать большую долю рынка, и является высококонкурентоспособной в отрасли.

Основной источник финансирования активов в ОАО "ТРК" - собственный капитал. Однако в течение года предприятие увеличило долю краткосрочного кредита, что говорит о потребностях в дополнительном финансировании. ОАО "ТРК" характеризуется высокой степенью финансовой устойчивости, поскольку в составе капитала значительную долю занимают статьи нераспределенной прибыли и резервного капитала.

Анализ денежных потоков позволяет судить о том, что за 2014 г. ОАО "ТРК" имеет положительный денежный поток, что говорит о ее возможности рассчитывать по своим обязательствам и поддерживать текущую деятельность. За 2014 г. в ОАО "ТРК" произошло небольшое изменение производственных запасов и дебиторской задолженности, что свидетельствует об увеличении объемов и темпов реализации услуг как основного вида деятельности компаний².

Одним из способов совершенствования организации управления финансами на предприятии выступает процесс бюджетирования. Бюджетирование - самый детализированный уровень планирования, что предполагает детальную проработку оперативного плана, его разбивку на относительно короткие временные интервалы.

Результатом процесса бюджетирования является пакет согласованных бюджетов организации, определяющих объемы и источники удовлетворения потребности организации в определенных ресурсах необходимые для обеспечения выполнения задач, стоящих перед организацией в планируемом периоде, их распределение во времени в пределах заданного интервала, а также план участия отдельных субъектов организации в достижении указанных финансово-экономических целей и распределение ресурсов между этими субъектами, а также между реализуемыми в плановом периоде отдельными программами развития организации³.

В результате анализа предоставленных данных ОАО "ТРК" были выявлены следующие недостатки:

- использование бюджетирования в отрыве от стратегического планирования;
- отсутствие четко сформулированных и сбалансированных задач, которые ставятся непосредственно перед разработчиками бюджета;
- отсутствие взаимосвязи бюджетирования с системой управленческого учета;
- отсутствие системы мотивации, увязанной с бюджетными показателями.

В компании ОАО "ТРК" периодом планирования для бизнес-плана установлен год с поквартальной разбивкой. В целях отражения перспектив энергокомпаний и их оценки потенциальными инвесторами в форматы бизнес-планов включены прогнозные показатели на среднесрочный период, которые вместе с годовым планом образуют пятилетний горизонт планирования. Прогнозные показатели формируются на основе разработанного бизнес-плана на планируемый год, который является опорным годом для прогнозирования, и действующих на момент его разработки сценарных условий развития электроэнергетики, с учетом специфики деятельности энергокомпаний. Также при расчете прогнозных показателей во внимание принимаются законодательные и нормативные документы РФ, регламентирующие сферу электроэнергетики. Таким образом, обеспечивается взаимоувязка разработки вышеуказанных прогнозных документов, определяющих стратегию развития компании, с процедурами согласования и утверждения пятилетних бизнес-планов компании как инструментов их реализации⁴.

Для достижения стратегических целей необходимо осуществлять планирование затрат. Предположительно бизнес-план развития компании показывает, что в ближайшие пять лет возможно снижение затрат на рубль произведенной электроэнергии на 30%. Реализация данной стратегии предполагает разработку соответствующих мероприятий:

1) сокращение энергопотерь компании за счет модернизации оборудования, снижение потерь электроэнергии в электрических сетях позволяет дополнительно получить денежные средства на реконструкцию и замену изношенного оборудования;

2) сокращение кредиторской задолженности;

3) реорганизация системы управления⁵.

Планирование размера затрат предполагает процесс контроля над кредиторской и дебиторской задолженностью, который нередко осуществляется без учета стратегий организации. Однако, если принять во внимание стратегические цели организации, имеющиеся у предприятия, дефициты денежных средств можно покрыть без использования кредитных средств.

Планируя объем прибыли на год, нужно ориентироваться на стратегические цели организации. Если в качестве стратегической цели компания ОАО "ТРК" планирует для себя достижение прибыли на уровне 140% от существующего значения, то разработанный компанией годовой бюджет предполагает ежегодное увеличение уровня прибыли на 8%. Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач: мероприятия по модернизации устаревшего оборудования, разработка новых норм и тарифов, осуществление контроля за процедурой исполнения бюджетов, разработка эффективной системы управленческого учета с зонами ответственности.

Таким образом, современное внутрифирменное планирование и управление, основанное на системе бюджетирования, представляет собой целенаправленные, последовательные, а также ограниченные определенными принципами действия, направленные на повышение эффективности управления финансами предприятия.

Составление сводного бюджета предприятия, а также прогнозирование ставки банковского процента и платежеспособности клиентов предприятия позволяют определить объем прибыли, необходимый для обеспечения платежеспособности предприятия. В качестве источника данных для реализации указанных мероприятий рекомендуется использовать информационные носители (динамические регистры) по движению денежных средств. Управление финансами предприятия рекомендуется строить на сочетании сводного бюджета с набором динамических регистров, используемых для каждой задачи оперативного управления финансами.

* * * *

¹ Исук Л.В. Мониторинг финансового состояния и оценка возможности банкротства предприятия // Финансовый менеджмент. 2013. № 2. С. 18-26.

² Годовая финансовая (бухгалтерская) отчетность / Официальный сайт "ОАО ТРК", 2014. URL: <http://www.trk.tom.ru/module/?id=218> (дата обращения: 03.04.2015).

³ Агафонова И.П. Организация процесса бюджетирования как средства достижения финансово-экономических целей предприятия // Финансовый менеджмент. 2012. № 6. С. 91-102.

⁴ Регламент бизнес-планирования ОАО "ТРК" // Приложение 1 к стандарту бизнес-планирования ОАО "ТРК", 2013. 5 с.

⁵ Заступов А.В. Механизмы экономического стимулирования в обеспечении процесса нефтересурсосбережения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2008. № 4 (42). С. 39-44.

E.D. Ivanenkova, A.V. Zastupov*

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT OF FINANCE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Process of financial planning at the enterprise is considered step by step. The mechanism of improvement of the organization of management of finance at the enterprise as budgeting is offered. The actions based on system of budgeting as the purposeful, consecutive actions directed on increase of effective management of finance of the enterprise are developed.

Keywords: management of finance, financial planning, budgeting, development strategy.

* Ivanenkova Ekaterina Dmitrievna, Undergraduate. E-mail: katheriniv@yandex.ru; Zastupov Andrey Vladimirovich, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: oiler79@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 338.4

М.С. Иванкина, В.В. Дырина*

ДОТАЦИИ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖКИ УБЫТОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

На примере конкретного предприятия - переработчика сельскохозяйственной продукции приводится обоснование дотационной поддержки убыточных производств.

Ключевые слова: система дотирования, государственная поддержка, убыточное предприятие.

Проблема убыточности предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, связана со спецификой отрасли сельского хозяйства и с особым характером проявления законов спроса и предложения, а также с характером движения цен на рынке сельскохозяйственных товаров.

Для решения проблемы убыточности в странах с развитой рыночной экономикой осуществляются программы поддержки сельхозтоваропроизводителей и регулирования рынка сельскохозяйственных товаров. В начале XXI в. в России стали больше уделять внимания решению данной проблемы.

* Иванкина Марина Степановна, кандидат экономических наук. E-mail: ivankinams@mail.ru; Дырина Валерия Викторовна, аспирант. E-mail: d.valeriyaviktorovna@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Некоторые отрасли народного хозяйства России нуждаются в государственной поддержке. Так, дотации переработчикам сельхозпродукции должны стимулировать не только увеличение доходности сельскохозяйственного бизнеса, но и увеличение привлеченных трудовых ресурсов¹.

На рынке сельскохозяйственной продукции функционируют сотни тысяч отдельных мелких производителей. Они конкурируют между собой, действуя несогласованно. Принять согласованное решение отдельным мелким производителям сложнее, чем одному или двум предприятиям, которые действуют в той или иной сфере переработки сельскохозяйственного сырья. В гонке цен всегда преимущество будет за этими промышленниками, а не за массой сельхозпроизводителей.

Для защиты интересов сельхозпроизводителей и сельхозпереработчиков во всем мире используется система государственных дотаций². Общеизвестно, что дотации - денежные средства, выделяемые из государственного и местных бюджетов для оказания финансовой поддержки убыточным предприятиям, у которых денежная выручка от продажи производимого продукта меньше издержек на производство и продажу данного продукта, для покрытия разрыва между их доходами и расходами. Дотации предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования³. В России дотируются, как правило, низкорентабельные производства, но имеющие важное значение для национальной экономики. Система дотирования получила широкое распространение по отношению к сельскохозяйственному производству, социально-культурным учреждениям, жилищно-коммунальному хозяйству, фундаментальной науке.

Смысл системы дотирования в том, что, сельскохозяйственные товары, в частности, всегда продаются ниже себестоимости, а недостающую часть необходимых средств сельхозпроизводитель получает в виде дотаций от государства. Благодаря этим дотациям и восстанавливается равновесие цен. Государство, таким образом, представляет интересы всех сельхозпроизводителей в ценовой конкуренции между сельхозпроизводителями и производителями продукции сельскохозяйственного назначения.

Если бы не существовало дотаций, производители переложили бы соответствующую им долю оплаты своих расходов на покупателей, что, безусловно, привело бы к росту цен. Однако дотации ложатся тяжелым грузом на государственный бюджет и, как следствие, порождают его дефицитность.

На примере предприятия ОАО "Малышевское", расположенного в Кинельском районе Самарской области, можно проследить, как отражается получение дотаций на экономической устойчивости предприятия.

ОАО "Малышевское" специализируется на производстве готовых кормов для животных, содержащихся на фермах. Основными видами выпускаемой продукции являются кормовая мясокостная мука и технический животный жир. Мясокостная мука является наиболее доступным сырьем животного происхождения при производстве комбикормов.

Основные технико-экономические показатели ОАО "Малышевское", представленные в таблице, свидетельствуют об отсутствии прибыли от продаж в течение 2010-2014 гг.

Выручка от продаж демонстрирует стабильный рост. Так, в 2014 г. она выросла по сравнению с 2010 г. более чем в 2 раза и составила 34 008 тыс. руб. Примерно такими же темпами растет и себестоимость, в основном, за счет роста цен на сырье и энергоресурсы. Как следствие, ОАО "Малышевское" последние 5 лет терпит убытки. В 2014 г. убыток достиг наибольшего отрицательного значения (-986 тыс. руб.).

Технико-экономические показатели ОАО "Малышевское" за 2010-2014 гг.*

Показатели/годы	Ед. изм.	2010	2011	2012	2013	2014	Темп изм., %
Выручка	тыс. руб.	16 672	19 646	24 302	32 351	34 008	203,0
Себестоимость товарной продукции	тыс. руб.	16 938	19 714	24 901	32 798	35 359	208,6
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	-436	-242	-396	-289	-986	226,1
Чистая прибыль	тыс. руб.	234	681	382	1370	608	259,8

* URL: <http://okatosom.ru/малая-малышевка/малышевское/x4995420.html>.

Несмотря на убытки, ОАО "Малышевское" продолжает функционировать, получает чистую прибыль за счет прочих доходов по активам, переданным в пользование, доходов, связанных с реализацией основных средств, и прочих внереализационных доходов, основная часть которых составляют дотации, предоставленные Министерством сельского хозяйства Самарской области. Предприятие функционирует стабильно, в основном, благодаря поддержке областного бюджета. Данное предприятие получает дотации (Постановление Правительства Самарской области № 70 от 19.02.2010⁴) для возмещения затрат, связанных с производством мясокостной муки и технического жира⁵.

Таким образом, дотации компенсируют повышенные издержки, покрывают убытки. Предоставление дотаций предприятиям позволяет, с одной стороны, предотвратить банкротство, с другой - не допускать превышения розничных цен на отдельные потребительские товары и услуги, так как часть цены на эти товары оплачивается из бюджетных средств за счет дотаций.

* * * *

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (БК РФ) (с изменениями и дополнениями).

² Там же.

³ *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2009. 479 с.

⁴ Постановление Правительства Самарской области от 19 февраля 2010 г. № 70 "О мерах, направленных на государственную поддержку производителей товаров, работ и услуг в сфере сельскохозяйственного товарного производства, торговли, переработки сельскохозяйственной продукции, рыбоводства на территории Самарской области" (с изменениями и дополнениями).

⁵ URL: <http://mcx.samregion.ru/gospodderzhka/subsidii>.

M.S. Ivankina, V.V. Dyrina*

SUBSIDIES AS A FACTOR IN THE MAINTENANCE OF UNPROFITABLE PRODUCTION

On the example of a particular company - the processor of agricultural products to support the rationale for subsidized unprofitable enterprises.

Keywords: system of subsidies, state support money-losing venture.

* Ivankina Marina Stepanovna, Candidate of Economics. E-mail: ivankinams@mail.ru; Dyrina Valeriya Victorovna, Postgraduate. E-mail: d.valeriyaviktorovna@mail.ru. - Samara State University of Economics.

А.С. Иванова, Е.А. Матвеева, В.В. Пирогов*

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ИСУП НА БАЗЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ, МЕТОДОВ, СИСТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА, ПРОИЗВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ

Рассматриваются базовые принципы разработки ИСУП, дается описание основных форм и методов организации производства и труда, анализируются слагаемые эффективности производства при внедрении ИСУП.

Ключевые слова: машиностроение, организация труда, организация производства, интегрированные системы управления производством, методология разработки ИСУП.

Ранее сложившиеся и действующие в течение многих лет и по сегодняшний день структуры и системы управления промышленными предприятиями основывались на возможностях восприятия и переработки информации человеком. Применение компьютеров позволяет изменить состав и технологию решения многих управленческих задач, особенно в управлении производством. Возможности компьютерной техники, информационных технологий, математических методов позволяют:

- включить в систему управления задачи, оптимизирующие планирование производства, которые отсутствуют в действующих традиционно сложившихся в "ручных" системах управления;

- перейти на более прогрессивные формы и методы организации производства и труда, обеспечивающие существенное повышение эффективности производства, широкое распространение которых в мелкосерийном производстве сдерживалось из-за большой трудоемкости работ, связанных с переработкой больших объемов информации, как на этапе проектирования, так и для обеспечения их устойчивого функционирования.

Основными направлениями реорганизации производства являются:

- **групповой метод технологической подготовки производства** основывается на объединении в процессе классификации конструктивно - однородных деталей в группы, что равносильно сокращению номенклатуры деталей и увеличению партии их обработки. Переход на групповой метод производства сопровождается проведением работ по унификации деталей и их элементов, технологических процессов, их оснащения, технического нормирования, сокращением неоправданного многообразия конструкторских и технологических решений, переходом на высокопроизводительные методы обработки, характерные для крупносерийного и массового производства;

* Иванова Алла Степановна, директор ООО НТЦ "АДЕПТ"; Матвеева Елена Александровна, заместитель директора ООО НТЦ "АДЕПТ"; Пирогов Вячеслав Викторович, руководитель проектов ООО НТЦ "АДЕПТ", г. Самара. E-mail: ntc.adept@gmail.com.

- **групповые поточные линии (ГПЛ)** характеризуются: прямоточностью расположения оборудования, строгой специализацией рабочих мест на выполнение технологически однородных операций, оснащенных быстроперенастраиваемой групповой оснасткой или групповой наладкой, работой оптимальными партиями. Организующим началом на ГПЛ является не такт, а модель производственного процесса обработки деталей. Проектирование ГПЛ, оперативно-календарное управление требуют переработки больших объемов информации, решения оптимизационных задач, что возможно только с применением компьютерных технологий и математических методов;

- **система ППОРМ (планово-предупредительное обслуживание рабочих мест)** связывает календарное планирование производства, материальное и инструментальное обеспечение в единый комплекс, обеспечивая устойчивость производства, сокращая простои оборудования и рабочих на получение со склада материалов, заготовок, инструмента. Основными задачами и функциями ППОРМ являются: формирование заданий материальной кладовой, инструментальному складу на комплектацию и доставку до начала смены на рабочие места материалов, заготовок, инструмента, оснастки;

- **бригадные методы организации труда:** из существующих разновидностей бригад (специализированные и комплексные) специализированные менее эффективны, чем комплексные, так как в них растет только операционная производительность, результатом труда комплексных бригад является готовый продукт (изделие, сборочная единица, деталь и др.). С использованием в системах управления комплексными бригадами современной компьютерной техники, информационных технологий, оптимизационных методов решения управленческих задач появляются реальные возможности создания и эффективного функционирования комплексных бригад в серийном и в мелкосерийном производстве;

- **материальное стимулирование оплаты труда** - создание систем, обеспечивающих экономическую заинтересованность в строгом выполнении сменных заданий каждым рабочим, ориентированных на оперативную дифференцированную оценку труда рабочих с начислением заработной платы и премии в зависимости от выполненного объема, является важным условием обеспечения устойчивости производства в заданном режиме.

Проблема повышения эффективности управления производственной деятельностью предприятия в ИСУП решается комплексно на базе интеграции прогрессивных форм организации производства, информационных технологий и экономико-математических методов управления. В результате совокупного действия всех слагаемых эффективности повышается производительность, увеличивается съём продукции, сокращаются сроки производства, снижаются затраты, себестоимость, растет прибыль.

* * * *

1. Интегрированные системы управления производством машиностроительных предприятий / А.С. Иванова [и др.]. Самара : АС Гард, 2011. 312 с.

A.S. Ivanova, E.A. Matveeva, V.V. Pirogov*

INTEGRATED DEVELOPMENT METHODOLOGY BASED ON THE INTRODUCTION OF EFFECTIVE FORMS, METHODS AND SYSTEMS LABOUR ORGANIZATION, PRODUCTION AND MANAGEMENT

Covers basic principles the development of a PMIS, describe the main forms and methods of organization of production and labour, examines the components of production efficiency when implementing your ERP system.

Keywords: engineering, labour organisation, production, integrated production management system, INTEGRATED development methodology.

* Ivanova Alla Stepanovna, Director OSC STC "ADEPT"; Matveeva Elena Alexandrovna, Deputy Director OSC STC "ADEPT"; Pirogov Vyacheslav Victorovich, Project Manager OSC STC "ADEPT", Samara. E-mail: ntc.adept@gmail.com.

УДК 338:001

A.M. Измайлов*

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИНФОРМАЦИОННО-ЗНАНИЕВОЙ СРЕДОЙ**

Показано влияние информационно-знаниевой среды на конкурентоспособность предприятий, отражены факторы информационно-знаниевой среды, способные влиять на уровень конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, информационная асимметрия, информационная прозрачность, информационно-знаниевая среда.

Формирующуюся вокруг предприятия информационно-знаниевую среду, на наш взгляд, можно охарактеризовать рядом факторов, объединенных по четырем признакам: скоростной, качественный, объемный, политический (см. таблицу) Каждый из признаков объединяет в себе от одного до трех факторов, которые способны оказывать воздействие на конкурентоспособность предприятия.

* Измайлов Айрат Маратович, преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: airick73@bk.ru.

** Статья выполнена в рамках конкурсной части государственного задания по теме: "Формирование организационно-экономического механизма управления изменениями в социально-экономических системах (СЭС) в условиях глобализации и развития информационно-знаниевой экономики".

**Влияние факторов информационно-знаниевой среды
на конкурентоспособность предприятия**

№ п/п	При-знак	Фактор	Описание	Влияние на конкурентоспособность предприятия
1	2	3	4	5
1	Скоростной	Скорость увеличения объемов информации в мире	Объем информации в мире имеет тенденцию к лавинообразному росту. По прогнозам IDC ¹⁾ , количество данных на планете будет как минимум удваиваться каждые два года вплоть до 2020 г. ²⁾ Соответственно ИЗС будет расширяться	Рассматривая конкурентоспособность предприятия с позиции информационно-знаниевой среды, следует отметить, что увеличение объемов информации влечет за собой усложнение в поиске и передаче актуальной информации, отражающей сущность деятельности предприятия. Соответственно, увеличение информационно-знаниевой среды (при условии, что информация о хозяйствующем субъекте достоверная и полная) влечет за собой, с одной стороны, усложнение поиска информации, а с другой - усиление конкурентоспособности предприятия
		Скорость развития информационных систем передачи, хранения и обработки информации	Развитие информационных систем делает доступ еще проще, позволяет обрабатывать и хранить еще больше информации, соответственно служит катализатором развития информационно-знаниевой среды. Исследование оценило объем сгенерированных данных в 2012 г. в 2,8 зеттабайта и прогнозирует к 2020 г. увеличение объема до 40 зеттабайт, что превосходит прежние прогнозы на 14% ³⁾	Параллельно с увеличением объемов информации в мире идет наращивание возможностей технико-технологического контроля и хранения информации. В связи с этим предприятия могут использовать возможности новейших технических и технологических достижений для противодействия возникновению информационной асимметрии путем трансляции во внешнюю среду достоверной и полной информации о своем финансовом состоянии и производимом продукте
		Скорость устаревания знаний и информации	Отличительной чертой современного мира является высокая динамичность развития, что вызывает необходимость в обновлении знаний для соответствия таким темпам. У быстрого обновления знаний есть обратная сторона - их быстрое устаревание. Отметим, что знания могут быть обновлены на основе уже имеющейся информации путем адаптации под задаваемые темпами развития требования	Высокая скорость устаревания информации, продиктованная лавинообразным развитием технологий информационного обмена, влечет за собой потребность в постоянном обновлении информации, вбрасываемой во внешнюю среду. С одной стороны, это помогает актуализировать информацию о предприятии для потребителей и инвесторов, с другой - помогает противостоять натиску конкурентов придерживающихся аналогичной информационной политики

1	2	3	4	5
2	Качественный	Качество передачи, хранения и обработки информации	Огромные объемы генерируемой информации аккумулируются в на определенных источниках. Ввиду чрезмерно большого объема данных и высокой доли вероятности возникновения ошибок в процессах передачи, хранения и обработки информации одну из ключевых ролей начинает играть ее качество в случае возникновения необходимости ее дальнейшей обработки и использования	Качество передачи информации способно ставить в зависимость конкурентоспособность предприятия в том случае, если во время передачи и трансляции информации появляется вероятность возникновения искажения или сокращения полноты, что способно повлечь за собой информационную асимметрию и, соответственно, снижение конкурентоспособности
		Качество новых сгенерированных знаний	Качество новых знаний зависит от достоверности и объективности информации. Знания, полученные на основе объективной информации, являются залогом генерации объективных знаний в дальнейшем	Информационная асимметрия, способная пагубно влиять на конкурентоспособность предприятия, может быть вызвана в том числе плохим качеством новой информации. Можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность зависит от качества информации (знаний)
3	Объемный	Объемы генерации новой информации	Результаты анализа существующих публикаций показали, что объемы генерации новой информации будут только расти. По прогнозам, инвестиции в IT-инфраструктуру цифровой вселенной (хранение и управление информацией, оборудование, телекоммуникации и персонал) в период с 2012 по 2020 г. вырастут на 40% ⁴⁾	Обращая внимание на объемы информации при рассмотрении конкурентоспособности предприятия, стоит отметить, что увеличение информационного пласта способно затруднять поиск достоверной информации о предприятии как для потребителей, так и для инвесторов. В таком случае велика вероятность получения недостоверной, неполной или некорректной искомой информации, что приблизит информационную асимметрию
		Объемы генерации новой "закрытой" информации	Увеличение объема информации, нуждающейся в защите, может послужить фактором формирования некой "закрытой" доли от общей ИЗС ⁵⁾ . В 2010 г. в защите нуждалось менее трети информации, а к 2020 г. доля такой информации может превысить 40% ⁶⁾	Имеющие тенденции к увеличению объемы генерации новой "закрытой" информации (например, новые технологии производства, промышленные тайны и др.) имеют особенность оставаться сокрытыми от огласки. Соответственно, поиск путей избегания информационной асимметрии при складывающихся условиях имеет чрезвычайно высокую актуальность. Конкурентоспособность предприятия в таком случае

1	2	3	4	5
				будет зависеть от умения правильного выброса информации в окружающую среду при условии существующих коммерческих тайнах так, чтобы это не отразилось негативно на уровне конкурентоспособности и не вызвало информационную асимметрию
4	Политический	Государственная политическая обстановка	Государственная политическая обстановка, определяющая вектор развития общества, что, в свою очередь, воздействует на направленность развития ИЗС	Государственная политическая обстановка способна очень активно воздействовать на информационно-знаниевую среду, формируемую вокруг предприятия. Потенциально это может породить информационную асимметрию

1) International Data Corporation (IDC) - аналитическая фирма, специализирующаяся на исследованиях рынка информационных технологий. Является подразделением компании International Data Group. URL: <http://www.idc.com>.

2) URL: <http://www.rg.ru/2013/05/14/infa-site.html>.

3) Данные сайта "Технологии и средства связи". URL: <http://www.tssonline.ru>.

4) URL: <http://www.tssonline.ru/articles2/fix-corp/rost-obema-informatsii-realii-tsifrovoy-vseleynoy>.

5) Ашмарина С.И., Казарин С.В. Методические подходы к оценке информатизации экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5 (103). С. 10-13.

6) Там же.

Учитывая все вышеописанное, можно сделать вывод о большой роли и значимости информационно-знаниевой среды как для индивидуальных экономических субъектов, так и для коллективных.

Мы считаем, что знание возможных последствий влияния факторов информационно-знаниевой среды на конкурентоспособность предприятия способствует разработке инструментария по ее более грамотному управлению.

A.M. Izmailov*

RELATIONSHIP COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES TO INFORMATION AND KNOWLEDGE-MEDIUM

The influence of information and knowledge-information environment on the competitiveness of enterprises are reflected factors knowledge-information environment, can affect the level of competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness of enterprises, information asymmetry, information transparency, information and knowledge environment.

* Izmailov Ayrat Maratovich, Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: airick73@bk.ru.

ВЛИЯНИЕ ВИДА ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуется влияние вида производимой продукции на уровень конкурентоспособности предприятия-производителя.

Ключевые слова: предприятие, фармацевтическая продукция, конкурентоспособность предприятия.

Фармацевтические промышленные предприятия (ФПП) специализируются на производстве таких видов продукции, как: лекарственные средства (ЛС), лекарственные препараты, фармацевтические субстанции и активные фармацевтические ингредиенты. Фармацевтические товары классифицируются в соответствии с Временной инструкцией к приказу № 117 Минздравмедпрома РФ от 14.06.94 г. "О порядке лицензирования деятельности по оптовой реализации ЛС, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции на территории РФ"¹. Учитывая то, что одним из ключевых аспектов деятельности предприятия на рынке является его конкурентоспособность, возникает необходимость учета влияния различных видов производимой продукции на общую конкурентоспособность предприятия-производителя.

Имеется целый ряд признаков, по которым классифицируются ЛС: по химическому строению, по происхождению (природные, синтетические, минеральные), по фармакологической группе, по нозологиям. Также существует международная классификация, в которой учитываются фармакологическая группа препаратов, их химическая природа и нозология заболеваний, требующих лечения.

Рассуждая о влиянии промышленного производства лекарственных препаратов на конкурентоспособность их производителей, мы считаем, что необходимо провести некоторое разграничение между их продукцией. Условно можно разграничить дженерики, БАДы и оригинальные ЛС. У каждой из этих групп можно выделить особенности повышения конкурентоспособности (см. рисунок). Главным образом это связано с возможностью продукции оказывать влияние на конкурентоспособность своего изготовителя благодаря тем или иным отличительным признакам.

Повышение конкурентоспособности ФПП, на наш взгляд, должно начинаться с исследований товарного уровня конкурентоспособности, ее отраслевого уровня и формирования инноваций на товарном уровне. Далее необходимо произвести оценку собственных возможностей НИОКР на предприятии. После этого возникает мо-

* Измайлов Айрат Маратович, преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: airick73@bk.ru.

мент выбора между производством биологически активных добавок, дженериков и оригинальной продукцией. Также возможно комбинированное производство.

Отметим, что БАДы не являются лекарством. Однако исследования, проведенные маркетинговой компанией RMBC, выявили, что более 25% населения считают, что БАД и ЛС, по сути, одно и то же². Эта социальная позиция потребителей, сформированная активным воздействием, главным образом, через СМИ, служит одной из особенностей повышения конкурентоспособности предприятий, производящих БАДы. Главными инструментами продвижения продукции таких производителей являются маркетинг и реклама.

Особенности повышения конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия в зависимости от группы производимой ими продукции		
Биологически активные добавки (БАД)	Дженерики	Оригинальные лекарственные средства
Возможность сбыта в т.ч. через торговые сети и при помощи сетевого маркетинга	Низкая себестоимость продукции	Монопольное право на производство вида лекарственного средства
Отсутствие четкой химической формулы, соответственно, упрощение производства и регистрации	Низкие затраты на рекламу	Патентная защищенность производимой продукции на <i>n</i> -й период времени
Основной рычаг повышения конкурентоспособности предприятия - маркетинг и реклама	Хорошее качество ЛС, соответствие дорогим аналогам	Отсутствие конкурентов
	Основной рычаг повышения конкурентоспособности предприятия - низкая цена продукции при ее хорошем качестве	Основной рычаг повышения конкурентоспособности предприятия - отсутствие производителей-конкурентов и товаров-субститутов

Рис. Особенности повышения конкурентоспособности предприятия в зависимости от группы производимой продукции

Дженерики как непатентованные копии дорогих оригинальных ЛС являются несопоставимо более дешевыми в производстве продуктами. Предприятия, производящие дженерики, способны повышать свою конкурентоспособность за счет низкой их себестоимости по сравнению с себестоимости товаров-конкурентов. Также, как правило, предприятия, производящие дженерики, реже других прибегают к помощи рекламы для реализации своей продукции. Главная особенность, повышающая конкурентоспособность производителей дженериков, - это низкая цена готовой продукции при ее сравнительно хорошем качестве.

Оригинальные ЛС, с одной стороны, отличает чрезвычайная дороговизна. Но, с другой стороны, такие препараты, как правило, несут в себе пользу в виде возможности лечения и профилактики заболеваний, ранее считавшихся неизлечимыми или трудноизлечимыми. Главной особенностью повышения конкурентоспособности предприятий, производящих оригинальные ЛС, является монопольное право владения возможностью производить запатентованное ЛС. Управление данной возможностью во многом определяет конкурентоспособность ФПП.

Оценка возможностей НИОКР и выбор направления производства продукции определяют порядок исследования обеспечивающих условий: это выбор производственного сырья, фармацевтических субстанций, активных фармацевтических ингредиентов, подготовка производственного оборудования, налаживание технологий, обучение, переподготовка и перекавалификация кадров, начало процесса регистрации продукции.

Выбор направления производства продукции и исследование обеспечивающих условий приводят к принятию решения об объемах приобретаемого сырья, о планируемых уровнях производства и сбыта ЛС.

Объем принятых решений позволяет сформировать ряд четких позиций, достаточных для формирования и обоснования инвестиционного проекта, реализация которого направлена на повышение конкурентоспособности ФПП.

Окончательным этапом в предлагаемой методике является оценка конкурентоспособности фармпредприятия. Отметим, что начальный и конечный этапы реализации инвестпроекта идентичны. Сравнение динамики результатов оценки конкурентоспособности ФПП до и после формирования и реализации инвестиционного проекта позволяет судить об эффективности прилагаемых усилий.

Изучив вопросы управления и повышения конкурентоспособности ФПП, с учетом факторов, специфических для данной отрасли, мы выявили ряд направлений, воздействие на которые способно дать наибольшую пользу в плане укрепления конкурентоспособности фармпредприятия.

Использование инструментов повышения конкурентоспособности ФПП подразумевает организованное целенаправленное воздействие сразу по нескольким направлениям их деятельности с целью оптимизации производственных и организационно-экономических процессов, что в итоге должно привести к положительной динамике конкурентного потенциала производителей ЛС.

* * * *

¹ Временная инструкция к приказу № 117 Минздрав-медпрома РФ от 14.06.94 г. "О порядке лицензирования деятельности по оптовой реализации ЛС, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции на территории РФ"

² См.: Основные тенденции рынка БАД. URL: <http://www.advlab.ru/articles/article398.htm>; Бердников В.А., Яковлев Г.И. Содержание оценки конкурентоспособности организаций индустриального типа // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 12 (122). С. 66-73.

A.M. Izmailov*

THE EFFECT OF THE TYPE OF PRODUCTS ON THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

In this article the author examines the impact of manufactured products on the level of competitiveness of the enterprise - the manufacturer.

Keywords: enterprise, pharmaceutical products, the competitiveness of the enterprise.

* Izmailov Ayrat Maratovich, Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: airick73@bk.ru.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Предложены рекомендации к повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности.

Ключевые слова: предприятие, фармацевтическое предприятие, конкурентоспособность фармацевтического предприятия.

На уровне предприятия существуют различные рычаги воздействия, способные влиять на повышение его конкурентоспособности. Наиболее важные и значимые из них - это сокращение издержек производства, повышение качества продукции, расширение рынка сбыта, улучшение сервиса, применение маркетинговых инструментов. Однако в условиях отраслевой специфики могут появляться и дополнительные рычаги воздействия на конкурентоспособность предприятий.

Сокращения издержек при производстве фармацевтической продукции в промышленных масштабах можно достичь за счет нескольких аспектов.

Во-первых, это снижение стоимости сырья, активных фармацевтических ингредиентов, фармацевтических субстанций и прочих видов ресурсов. Достичь снижения стоимости исходных материалов для фарминдустрии при условии, что в стране 80% из них - это импорт, можно за счет налаживания международных связей с иностранными производителями. Крупнейшие из них являются представителями Индии и Китая. Но учитывая, что в настоящий момент одним из направлений политики государства является активное инвестирование в импортозамещение, вероятно, было бы грамотно начать подыскивать отечественных производителей сырья.

Во-вторых снижение себестоимости может иметь в своей основе применение новых видов производственного оборудования. Здесь стоит отметить, что в сфере производства ЛС в настоящее время существует большое количество новейших видов оборудования, отличающихся своей экономичностью, практичностью и дешевой стоимостью эксплуатации.

В-третьих, немаловажной является технология производственного процесса. Несмотря на то, что алгоритм изготовления ЛС имеет четкую регламентацию, другие виды фармацевтической и парафармацевтической (нелекарственной) продукции (как, например, шприцы и др.) можно выпускать, изменяя производственную технологию. Ее корректировка с целью обеспечения более низких затрат служит серьезным рычагом к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия (ФПП).

* Измайлов Айрат Маратович, преподаватель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: airick73@bk.ru.

Также усилить конкурентоспособность фармпредприятий может снижение цен на их продукцию. С одной стороны, этого можно добиться путем изменения технологии производства, с другой - путем его технического перевооружения.

Другим рычагом воздействия на конкурентоспособность может служить качество производимой продукции. Ранее было упомянуто, что фармацевтический рынок - это рынок с чрезвычайно высоким уровнем фальсификата. Соответственно, значимость качества продукции фармпредприятий имеет особую роль при управлении их конкурентоспособностью. Также этот аспект подкрепляется тем фактом, что фармацевтическая продукция, в частности ЛС, напрямую влияет на здоровье населения. Снижение качества продукции наносит ущерб здоровью потребителей, обращая на себя внимание со стороны надзирающих органов, что в перспективе может служить ударом по конкурентоспособности фармпредприятий. Высококачественная продукция, напротив, вызывает доверие со стороны потребителя, а следовательно, и увеличение объемов сбыта, повышение прибыли, а соответственное и конкурентоспособности.

Официальной методики выявления доли фальсификата среди лекарственных средств не существует. Точные данные об объемах фальсифицированной фармацевтической продукции в официальных статистических сборниках отсутствуют, однако в СМИ регулярно приводятся данные в процентном выражении на основе выборочного опроса мнения участников фармотрасли либо на основе результатов проверок фармпредприятий.

Фальсификат способен наносить значительный ущерб конкурентоспособности фармпредприятий. Принято выделять четыре вида фальсификата.

1. "Плацебо" - препарат, реально не содержащий в себе лечебных ингредиентов. Основой такого препарата служат нейтральные вещества вроде мела, соды, талька и т.д.

2. "Имитация" - препарат, содержащий ингредиенты, о которых умалчивается на упаковке. Активное вещество в таком препарате заменяется на более дешевое и менее эффективное.

3. "Измененное ЛС" - препарат, содержащий в себе ингредиенты более низкого качества, чем это заявлено на упаковке.

4. "Препарат-копия" - препарат, содержащий в себе действующее вещество в тех же количествах, что и в оригинальном, но изготовленное не тем производителем, который указан на упаковке.

Повышение качества продукции может стать еще одним рычагом воздействия на конкурентоспособность фармпредприятий за счет расширения рынка сбыта товаров. Расширение доли рынка продукции влечет за собой увеличение объемов сбыта, узнаваемость бренда, повышение прибыли. Сегодня отечественный рынок фармпродукции страдает от высокой доли импорта, порожденного отсутствием способности предприятий РФ производить собственную продукцию в должном качестве и в должном объеме. Однако даже в такой ситуации российские производители занимают экспорт. Основными странами, в которые экспортируется российская фармацевтическая продукция, являются страны СНГ.

В то же время огромное конкурентное преимущество для предприятий составляют их возможности и наличие права производить оригинальные ЛС и инновацион-

ные фармацевтические продукты. Однако чрезвычайно высокая стоимость разработки новых видов ЛС не по силам большинству из российских производителей. В связи с этим следует отметить, что возможность привлечь инвестиции для разработки инновационных продуктов является конкурентным преимуществом для ФПП.

Поскольку затраты на производство инновационной продукции высоки, фармпредприятиям необходима помощь государства. Во-первых, государство может оказывать финансовую поддержку новых разработок на крупных фармацевтических предприятиях либо софинансировать такие разработки. Во-вторых, государство может само выступать заказчиком таких разработок.

В-третьих, государство может взять функцию разработок новейшей продукции на себя. Однако в настоящий момент государство занято созданием инфраструктуры для возможности самостоятельных инновационных разработок в сферах фармацевтической и химической промышленности.

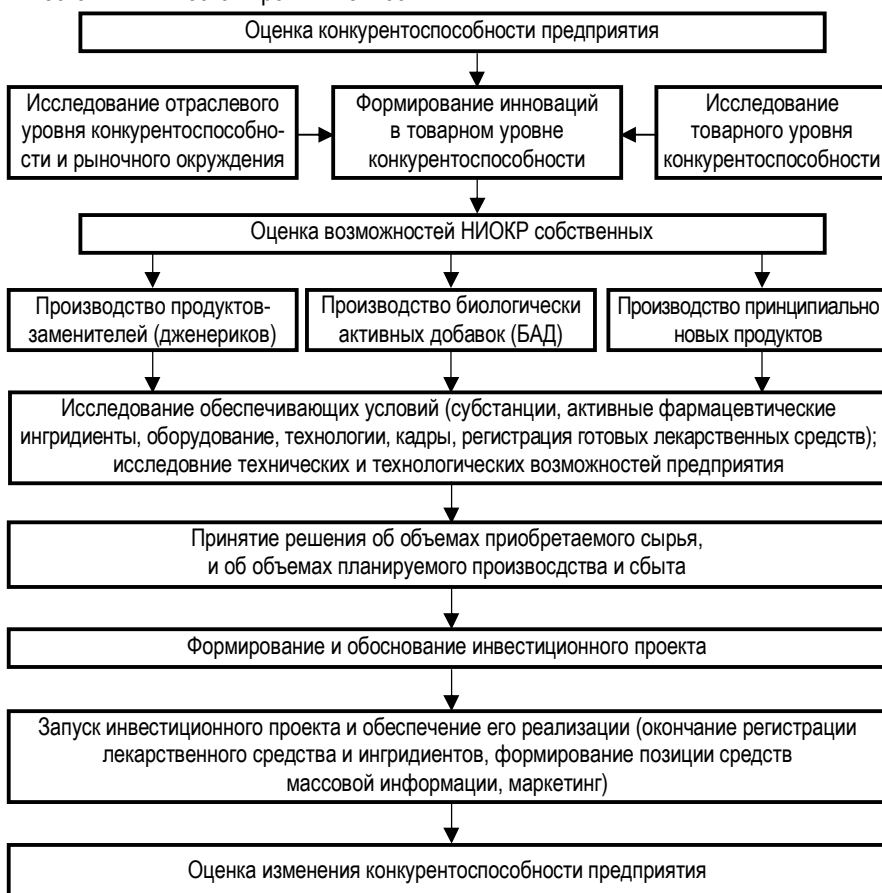


Рис. Методические рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности

Анализ работы крупных фармацевтических предприятий показал, что весьма весомый вклад в повышение их конкурентоспособности обеспечивает наличие дополнительного сервисного обслуживания, учитывая тот факт, что основными потребителями произведенной фармацевтической продукции являются дистрибьюторы, занимающиеся перекупкой, складированием и последующей перепродажей. Работа завода-производителя непосредственно с аптеками - большая редкость. Аптечные сети, как правило, работают с большими дистрибьюторскими компаниями. Поэтому можно сказать, что дистрибьюторские сети имеют большое влияние на конкурентоспособность фармпредприятий. Из этого следует, что улучшение взаимодействия производителей с дистрибьюторами оказывает положительное влияние на конкурентоспособность ФПП.

В частности, укреплению экономических связей между производителями и дистрибьюторами могут способствовать дополнительные сервисные услуги, связанные, например, с организацией транспортировки фармацевтической продукции, с ее хранением и т.д. Очевидно, что фармацевтическое промышленное предприятие не имеет возможности предоставления широкого спектра сервисных услуг в качестве конкурентного преимущества. Однако оказание некоторых из них уже вправе называться рычагом воздействия на конкурентоспособность ФПП.

Методические рекомендации по повышению КС ФП можно представить в виде блок-схемы (см. рисунок).

Еще одним весьма мощным рычагом воздействия на конкурентоспособность могут служить маркетинговые инструменты. Ранее мы уже говорили о высокой роли СМИ и сотрудников ЛПУ в продвижении фармацевтической продукции на рынке. Однако ранее особый акцент делался на "черном маркетинге", заключавшемся в навязывании своей продукции конечным потребителям телевидением, другими СМИ и самими медицинскими работниками. Но при всем при этом нельзя считать маркетинговые инструменты средствами исключительного навязывания продукции потребителю. Грамотное и добросовестное применение маркетинга несет в себе ключ к повышению конкурентоспособности ФПП и к укреплению их конкурентных позиций на рынке.

* * * *

1. Яковлев Г.И. Особенности реализации импортозамещающей стратегии в российской промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 5 (127). С. 59-64.

A.M. Izmailov*

METHODICAL RECOMMENDATIONS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

In the article the author offers recommendations for improving the competitiveness of the pharmaceutical industry.

Keywords: enterprise, pharmaceutical enterprise, competitiveness of pharmaceutical enterprises.

* Izmailov Ayrat Maratovich, Lecturer, Samara State University of Economics. E-mail: airick73@bk.ru.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ПРЕМИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ПРОЕКТНОМ ИНСТИТУТЕ

Проанализирована существующая система долгосрочного премирования в научно-исследовательском проектном институте, выявлены факторы демотивации и мотивации сотрудников, внесены предложения по улучшению процессов, связанных с реализацией системы долгосрочного премирования в научно-исследовательском проектном институте.

Ключевые слова: производительность труда, ключевые показатели эффективности, система премирования, грейд.

В настоящее время социально-экономическое развитие Российской Федерации столкнулось с рядом проблем, среди которых немаловажное место занимают проблемы экономического роста. Среди основных аспектов, которые оказывают значимое воздействие на повышение уровня благосостояния людей - одно из приоритетных мест отводится производительности труда. Именно повышение производительности труда является наиболее важным условием, обеспечивающим рост объемов материального производства и доходов.

Так, в соответствии с Указом Президента РФ от 07.05.2012 №596 "О долгосрочной государственной экономической политике" в целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных доходов граждан Российской Федерации, достижения технологического лидерства российской экономики одним из основных направлений для достижения следующих показателей является увеличение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно уровня 2011 г.¹

Управление производительностью труда - важная составляющая в деятельности компании. Это целенаправленное воздействие должно способствовать повышению конкурентоспособности продукции и обеспечивать получение прибыли. Управление производительностью труда включает в себя 4 этапа - планирование, организация, мотивация и контроль².

В рамках данной работы был рассмотрен вопрос повышения производительности труда сотрудников высокого грейда (руководителей) в научно-исследовательском проектном институте путем улучшения системы мотивации сотрудников, а именно - за счет модернизации системы долгосрочного премирования сотрудников высокого грейда, деятельность которых оценивается по результатам достижения ключевых показателей эффективности, индивидуальных для каждой категории сотрудников. Важно отметить, что личные качества, которыми должны обладать данные сотрудники - это самоконтроль, самомотивация, желание работать на достижение поставленных целей, самокритичность и т.д., так как именно от этих людей зависит эффективность, производительность труда их отдела, подчиненных.

* Кожемякина Екатерина Юрьевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: KozhemyakinaEY@mail.ru.

Личная заинтересованность работника в достижении положительных конечных результатов в целом по организации может быть реализована только через выполнение показателей, обусловленных рамками его деятельности, функциональными обязанностями работника. Это ключевой момент стимулирования³.

Долгосрочное премирование работников производится на основании результатов деятельности по выполнению утвержденной бизнес-планом Общества производственной программы, выполнению финансовых показателей деятельности Общества⁴.

Реализация системы долгосрочного премирования в научно-исследовательском проектном институте (НИПИ) сегодня выглядит следующим образом: 1. Построение КПЭ для каждой категории сотрудников; 2. Оценка труда сотрудников, расчет КПЭ; 3. Расчет процента премии; 4. Начисление, выплата и информирование сотрудников о расчетах премии и о доходах⁵.

В связи с этим имеет место быть проблема - сотрудник узнает об оценке своей работы руководителем в момент, когда он уже не может повлиять на результаты своей деятельности, т.е. не может улучшить свои ключевые показатели эффективности (КПЭ) до момента выплаты премии.

Существующая на сегодняшний день система премирования позволяет выявить следующие факторы демотивации сотрудников:

1. О результатах оценки своего труда сотрудники узнают в момент выплаты премии и не имеют возможности повлиять на результат; 2. КПЭ применяются как констатация факта, не являясь инструментом прогноза и предупреждения невыполнения нормативов; 3. Отсутствует инструмент самоконтроля и саморазвития для сотрудника; 4. Отсутствует конкретный объект "приложения усилий".

Для того чтобы повлиять на факторы, представленные выше, предлагается модернизировать систему долгосрочного премирования, добавив возможность расчета предварительного размера премии, далее - расчет фактического процента премии и суммы, затем - начисление и выплата премии.

Промежуточная оценка сотрудником результатов своей деятельности и, как следствие, расчет предварительного размера процента премии позволит выявить следующие факторы мотивации:

1. О предварительных результатах оценки своего труда сотрудники узнают до момента выплаты премии и имеется возможность скорректировать свои ключевые показатели работы для достижения плановых результатов; 2. КПЭ становятся инструментом прогноза и предупреждения невыполнения нормативов; 3. Повышение прозрачности системы премирования, как следствие - активация сотрудников работать на достижение поставленных задач; 4. Сотрудник имеет возможность самостоятельно оценить размер премии в денежном выражении в режиме реального времени - "Калькулятор премий" и отслеживать результаты в динамике; 5. "Калькулятор премий" - инструмент самоконтроля и саморазвития сотрудника; 6. Конкретный объект "приложения усилий".

Сказанное выше позволяет выделить преимущества реализации системы премирования в прямом доступе для сотрудников института:

Возможность предварительного расчета процента премии с оповещением сотрудника о результатах; Возможность для сотрудников увидеть прогноз денежного выражения рассчитанного процента премии; Возможность для сотрудников видеть расчеты премии и доходы за предыдущие периоды, в динамике; Повышение прозрачности системы премирования, как следствие - активация сотрудников работать

на достижение поставленных задач; Четкое определение владельцев информации, необходимой для расчета процента премии; Экономия времени на подготовку и рассылку сотрудникам результатов премирования (сотрудники сами заходят в "Калькулятор премии" для ознакомления). Таким образом, за счет предварительного формирования персонала о достижении КПЭ и увеличения производительности труда на 10%; Снижение процента ошибок за счет минимизации ручных расчетов.

* * * *

¹ О долгосрочной государственной экономической политике : Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596.

² Вайсбурд В.А. Экономика труда : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2007.

³ Кадровые решения. 2006. № 5.

⁴ Положение ООО "СамараНИПинефть" об оплате труда работников ООО "СамараНИПинефть", №П2-03 Р-0001 ЮЛ-060, версия 3.02.

⁵ Положение ООО "СамараНИПинефть" о годовом премировании директоров и руководителей верхнего звена общества Группы.

E.Yu. Kozhemyakina*

MODERNIZATION OF LONG-TERM BONUSES AS A WAY TO IMPROVE PRODUCTIVITY IN THE RESEARCH DESIGN INSTITUTE

Analyzed the existing system of long-term bonus in the research project institute, identified factors demotivation and motivation of employees, made suggestions for improving the processes associated with the implementation of a long-term bonus in the research design institute.

Keywords: productivity, key performance indicators, award, grade.

* Kozhemyakina Ekaterina Yurievna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: KozhemyakinaEY@mail.ru.

УДК 338.36

С.В. Кочетков, О.В. Кочеткова*

ИННОВАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВО - ОСНОВА СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Инновационное производство рассмотрено как основа регионального развития. Разработан методический подход к измерению инновационного потенциала производства. Определен комплекс мер по структурной перестройке экономики региона, выявлены показатели эф-

* Кочетков Сергей Вячеславович, доктор экономических наук, профессор; Кочеткова Олеся Вячеславовна, кандидат экономических наук. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет. E-mail: kochetkov.s@unecon.ru.

фективности функционирования инновационного производства, обоснованы практические рекомендации по структурной перестройке экономики на региональном уровне.

Ключевые слова: инновационное производство, инновационный потенциал, структурная перестройка, показатели эффективности, регион.

Перевод российской экономики на инновационный путь развития диктует необходимость разработки соответствующих подходов к прогнозированию регионального развития. Эти вопросы в современных условиях являются одними из наиболее важных и в то же время сложных в общей системе управления экономикой, где основной ее отраслью должна выступать исключительно промышленность. Решение проблем интенсификации и повышения эффективности производства, выдвинутых современными условиями хозяйствования, вызывает необходимость совершенствования всего механизма управления, который должен полностью отвечать характеру решаемых задач, т. е. возникающим потребностям инновационного развития производства.

В этих условиях постановка проблемы состоит в разработке инструментария и механизма реализации промышленной политики, отвечающей требованиям и обеспечивающим инновационное развитие производства.

Изменения в системе инновационного развития экономики в главной своей отрасли, промышленности, затрагивают все элементы промышленной политики. Именно этим объясняется, что нередко результаты прогрессивных преобразований, носящих ограниченный характер, снижаются из-за недостатков, присущих всей системе управления производством¹. Совершенствование (даже последовательное) лишь отдельных элементов, сторон, звеньев целостной системы инновационного развития производства затрудняет в дальнейшем процесс их увязки в достижении общей направленности новых положений развития регионов нашей страны.

Вот почему важно отобрать то, что себя оправдало в действующем хозяйственном механизме, и все новые элементы управления, которые пройдут проверку, с тем чтобы иметь хорошо отлаженный хозяйственный механизм, позволяющий полнее использовать возможности нашей экономики.

Известно, что реализация полученных наукой результатов не менее важна, чем развитие самой науки. Вместе с тем важно подчеркнуть, что на создание производственных мощностей и освоение выпуска новой продукции может затрачиваться в 5-10 раз больше времени, чем на исследования и разработки². А в нынешних условиях еще дольше. Узким местом является необходимость последовательного прохождения всех этапов внедрения: она исключает возможность сокращения сроков. В этих условиях улучшение работы промышленных предприятий по внедрению требует новой организации и управления научными исследованиями и производством, а также учета таких факторов, как получение количественных оценок результатов поисковых и фундаментальных исследований для отбора наиболее перспективных научных направлений, расчет экономической эффективности на стадии прикладных научных исследований, разработка критериев оценки научной эффективности и технической значимости исследований.

Интенсификация производства предполагает глубокие изменения структуры экономики региона. Этот процесс существенно неодинаков для различных террито-

рий, находящихся на разных стадиях интенсификации производства и выполняющие особые функции в системе управления региональной экономикой³.

Нередко территориальные особенности порождают структурные изменения, которые, на первый взгляд, противоречат общим закономерностям, тогда как на деле находятся с ними в диалектическом соответствии⁴.

Мы часто говорим об инновационном развитии, имея в виду лишь технические новинки, изобретения, новейшие научные исследования. В то же время подлинным достоянием инновационного развития новые машины, механизмы, конструкции станут лишь тогда, когда из разряда опытных образцов перейдут в разряд промышленной продукции, оказывая непосредственное влияние на экономику региона и страны в целом, ее хозяйственный механизм.

Проектируя и выпуская новую продукцию, надо четко знать, кому и для чего она будет необходима, в каких условиях будет эксплуатироваться и реализовываться. Именно этим во многом определяется экономический эффект от их использования на уровне региона.

Сказанное обусловило необходимость скорейшего пересмотра методик оценки инновационного развития производства. Вопрос может быть решен путем измерения инновационного потенциала производства (см. таблицу).

Методический подход к измерению инновационного потенциала производства

Инновационный потенциал (IC)					
Кадровый потенциал (HC)		Производственный потенциал (MC)		Инвестиционный потенциал (INVC)	
Объем исследований и разработок		Объем опытно-конструкторских разработок		Объем производства инновационной продукции	
Кадровые возможности	Кадровый резерв	Производственные возможности	Производственный резерв	Инвестиционные возможности	Инвестиционный резерв
Объем НИР, результаты которых будут использованы на стадии ОКР	Объем НИР, результаты которых остались на уровне научных исследований	Объем производства инновационной продукции	Объем опытных образцов	Объем реализованной инновационной продукции	Объем нереализованной инновационной продукции

При решении указанных проблем в нашей стране, учитывая огромные масштабы многоотраслевого хозяйства, необходимо исходить прежде всего из возможностей, которые мы имеем, и объективных потребностей на региональном уровне. В этой связи нужно создать производство, которое учитывает эти характеристики, т. е. обладающее инновационным потенциалом, или инновационное производство. Здесь, как можем видеть, инновационный потенциал производства - инструмент прогнозирования регионального развития.

В данном случае основные направления создания инновационного производства должны исходить из дальнейшего развития и конкретизации применительно к современным требованиям основополагающих положений инновационного развития,

т. е. улучшения хозяйственного механизма управления экономикой региона. В своей основе в настоящее время они должны стать руководством к действию.

В связи с этим хозяйственный механизм управления региональной экономикой можно анализировать в двух аспектах⁵:

- во-первых, как объективно существующие производственные отношения вместе с адекватными им надстроечными формами, обеспечивающие наилучшее воздействие производственных отношений на производительные силы;

- во-вторых, как категорию, отражающую меру и степень овладения производством своих возможностей.

Различие между двумя аспектами хозяйственного механизма отвечает соотношению объективного с субъективным.

Под влиянием инновационного развития происходит концентрация производства тех или иных изделий, деталей, даже операций, на ограниченном числе промышленных предприятий. Экономика региона должна все более превращаться в единое технологическое целое, где каждое промышленное предприятие развивается в соответствии со складывающимися связями по разработке, производству и реализации новой продукции, строго подчиняться единству стандартов, объемов, затрат и средств производства.

Все это говорит в пользу того, что инновационное производство выступает ничем иным, как методом прогнозирования регионального развития (см. рисунок).

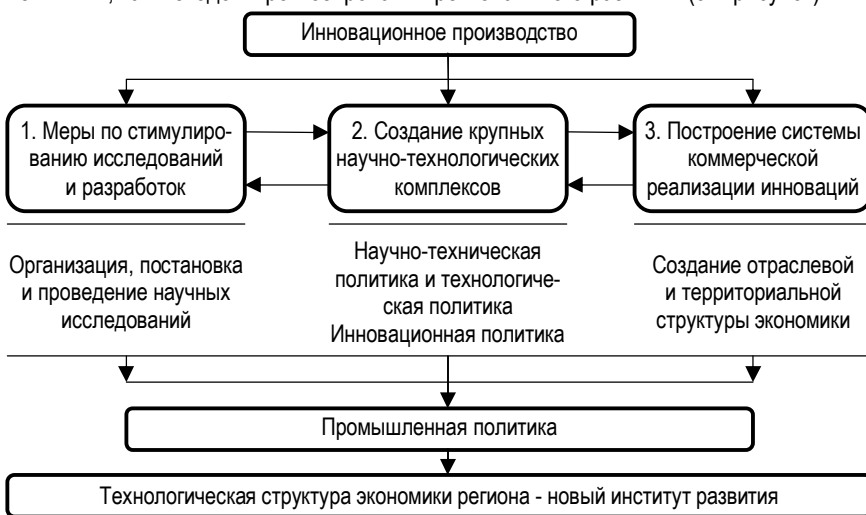


Рис. Инновационное производство на региональном уровне

В настоящее время, когда активно формируются и выявляются потребности и устанавливаются соответствующие приоритеты и идет поиск возможностей их удовлетворения, необходимо всемерно обеспечивать пропорциональное, сбалансированное инновационное развитие производства на региональном уровне.

В этом случае нужно учитывать, что мощность сложной производственной системы, состоящей из нескольких элементов (агрегатов, цехов, участков и др.), опре-

деляется по мощности ведущего звена (основной ступени) с учетом ликвидации так называемых узких мест. Считается, что единственным узким местом системы должно быть ведущее звено. Таким образом, основным принципом расчета оптимальных пропорций мощности агрегатов, участков, цехов, производств на промышленных предприятиях является полное обеспечение ведущего звена мощностями остальных элементов системы.

В данной связи разработанный метод прогнозирования регионального развития позволяет определить ряд показателей, характеризующих функционирование инновационного производства. Эти показатели следует рассматривать в качестве инструментария прогнозирования регионального развития на основе использования и наращивания инновационного потенциала производств, расположенных на определенной территории.

При этом можно ожидать, что точность расчетов возрастает, поскольку "прямой счет" снижает вероятность субъективной ошибки. Такими показателями могут и должны служить следующие.

1. Показатель концентрации инновационного производства на региональном уровне, который характеризует уровень внедрения инноваций и рассчитывается следующим образом:

$$I_{CM} = \frac{IR_M}{IP_M}, \quad (1)$$

где I_{CM} - коэффициент концентрации инновационного потенциала производства на уровне региона;

IR_M - инновационный резерв производства;

IP_M - инновационная возможность производства.

2. Показатель наращивания инновационного производства на региональном уровне, который характеризует уровень использования инновационного потенциала. Формула для расчета имеет следующий вид:

$$I_{EM} = \frac{V_{PI}}{V_{PT}}, \quad (2)$$

где I_{EM} - коэффициент наращивания инновационного потенциала производства на уровне региона;

V_{PI} - объем инновационной продукции;

V_{PT} - общий объем произведенной продукции.

Важно обратить внимание на то, что пороговые значения, а, следовательно, границы и пределы применения этих показателей могут выступать основой дальнейших научных исследований в области инновационного развития экономики региона.

Весь комплекс мероприятий по созданию, освоению, внедрению и реализации инновационной продукции следует рассматривать как единую систему, обеспечивающую достижение конечных экономических и социальных целей - устойчивых темпов роста инновационного производства и его эффективности на региональном

уровне. В этом случае инновационное производство выступает ничем иным, как фактором прогнозирования регионального развития.

Решение вопросов, которые в этом случае ставятся перед нами, в значительной степени вызовет глубокие положительные сдвиги в инновационном развитии российской экономики. Основным результатом будет являться восстановление такой нужной отрасли экономики, как крупная промышленность.

Нами рассмотрены только отдельные вопросы совершенствования управления экономикой региона. Важно наиболее полно учитывать хозяйственные последствия освоения новых видов продукции и, вследствие этого, крупных сдвигов в области науки, техники и технологий. Необходимо также обеспечить согласованное решение текущих и перспективных вопросов, улучшение качества роста наряду с наращиванием объемов производства.

И, наконец, все это позволит обеспечить перевод российской экономики на инновационный путь развития.

* * * *

¹ Кочетков С.В. Система активизации использования инновационного потенциала предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. Серия "Экономика и управление". 2006. № 1. С. 57-62.

² Абдулаев Ш.О., Евсеевко А.В. Внедрение целевых фундаментальных и прикладных исследований // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 7. С. 83.

³ Кочетков С.В. Результаты использования инновационного потенциала на уровне предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. Серия "Экономика и управление". 2005. № 2. С. 79-82.

⁴ Гранберг А. Г. Структурные сдвиги и интенсификация промышленности Сибири // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 6. С. 5.

⁵ Хозяйственный механизм управления социалистической экономикой : учеб. пособие для студентов экон. спец. вузов / П.Г. Бунич [и др.] ; под ред. П.Г. Бунича. М. : Экономика. 1984. С. 10.

S.V. Kochetkov, O.V. Kochetkova*

INNOVATIVE MANUFACTURING AS A BASIS OF AN ECONOMY'S RESTRUCTURING AT THE REGIONAL LEVEL

In the article discussed innovative manufacturing as a basis for regional development. The methodical approach to measuring of the innovative capacity of manufacturing and a set of measures to restructure of the region's economy and the effectiveness indicators for the functioning of the innovative manufacturing are developed. In conclusion substantiated practical recommendations on the restructuring of the economy at regional level.

Keywords: innovative manufacturing, innovative capacity, restructuring, the effectiveness indicators, region.

* Kochetkov Sergey Vyacheslavovich, Doctor of Economics, Professor; Kochetkova Olesya Vyacheslavovna, Candidate of Economics. - Saint-Petersburg State Economic University. E-mail: kochetkov.s@unecon.ru.

МНОГОФАКТОРНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В БУРОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Рассматриваются возможные подходы к прогнозированию технико-экономических показателей в буровых организациях, обосновывается целесообразность использования линейных многофакторных динамических моделей.

Ключевые слова: прогнозирование, многофакторные модели, буровые организации, качество прогноза.

Прогнозирование представляет собой важный этап исследовательской работы и заключается в научно обоснованном предвидении развития изучаемого объекта или явления. Наиболее часто экономические прогнозы используются на предплановой стадии для выработки стратегии на перспективу, конкретизируемой непосредственно на этапе планирования.

В настоящее время разработано большое количество методов прогнозирования, различных по уровню применимости и степени научной обоснованности. Их можно свести в три группы: экспертной оценки, моделирования и нормативный метод.

Метод экспертной оценки заключается в том, что ряд специалистов посредством дискуссий или анонимно дают ответы на конкретные вопросы. После обработки полученных результатов составляется "аналитическая картина будущего". Чаще всего этот метод применяется для долгосрочных экономических прогнозов и прогнозов научно - технического прогресса.

Метод моделирования основан на построении модели (информационной, логической, математической и др.) развития изучаемого объекта или явления. Он применим для прогнозирования любых временных интервалов.

Нормативный метод заключается в том, что отдельные величины прогнозируемого процесса задаются в виде некоторой нормы.

К наиболее эффективным методам краткосрочного и среднесрочного экономического прогнозирования относится метод моделирования. Надежность спрогнозированных по данному методу показателей зависит от ряда факторов (уровня рассматриваемой экономической системы, периода ретроспекции, достоверности используемой информации и др.), поэтому разработка данных моделей для каждого объекта исследования должна проводиться с учетом особенностей последнего.

Большое влияние на технико-экономические показатели в буровых организациях оказывает природный фактор. Данное обстоятельство накладывает отличительные особенности на их прогнозирование с применением математических моделей. Исследования показали, что наиболее эффективным подходом в данной ситуа-

* Ладошкин Альберт Иванович, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный технический университет. E-mail: oisrpp@mail.ru.

ции является использование линейных многофакторных динамических моделей, принцип построения которых заключается в следующем.

Весь ретроспективный период, используемый для построения модели прогноза, разбивается на отдельные интервалы времени и по статистическим данным каждого интервала k формируется линейная функция зависимости исследуемого показателя от выбранных факторов. Таким образом, будет построен набор линейных зависимостей:

$$Y_k = a_{k0} + \sum_{n=1}^N a_{kn} X_{kn}, \quad k = 1 \dots K.$$

Затем значения a_{k0} и коэффициентов a_{kn} рассматриваются как временные ряды и по ним формируются однофакторные зависимости (тренды).

В качестве примера рассмотрим прогнозирование производительности труда в буровых организациях.

Вначале методом анализа были отобраны и сгруппированы факторы, оказывающие наибольшее влияние на исследуемый показатель.

1. Повышение технического уровня производства:

- фондовооруженность труда;
- энерговооруженность труда;
- удельный вес активной части основных фондов.

2. Совершенствование управления, труда, организации производства:

- удельный вес производительного времени бурения;
- средний разряд рабочих;
- средняя заработная плата;
- текучесть кадров.

3. Изменение объема и структуры производства:

- объем годовой проходки;
- удельный вес разведочного бурения.

4. Отраслевые факторы:

- средняя глубина скважины;
- механическая скорость бурения.

Затем из данного перечня проводится отсев тех факторов, которые "дублировали" друг друга (коэффициент парной корреляции превышал 0,7) или их влияние на исследуемый показатель было несущественным (коэффициент эластичности менее 0,15).

В конечном итоге в окончательный вариант прогноза производительности труда вошли следующие факторы:

- энерговооруженность труда - x_1 ;
- удельный вес производительного времени бурения - x_2 ;
- механическая скорость бурения - x_3 ;
- время - x_4 .

Включение фактора времени в модель прогноза было произведено с целью устранения автокорреляции и повышения точности результатов расчета.

В окончательном виде линейная многофакторная динамическая модель прогноза производительности труда в рассматриваемой буровой организации представлена в виде зависимости:

$$Y(t) = a_0(t) + \sum_{k=1}^4 a_k(t) \cdot x_k(t),$$

где $a_0 = -16,1 - 2,78t$;

$a_1 = 1,25 + 0,045t$;

$a_2 = 0,73 - 0,004t + 0,0011t^2$;

$a_3 = 3,2 - 0,142t + 0,0087t^2$;

$a_4 = 2,52 - 0,013t$.

Среднее отклонение расчетных и фактических значений за десятилетний период составило 1,7%, что подтверждает целесообразность применения линейных многофакторных моделей для прогнозирования технико-экономических показателей в буровых организациях.

A.I. Ladoshkin*

MULTIVARIATE FORECASTING OF TECHNICAL AND ECONOMIC INDICATORS IN DRILLING COMPANIES

The article observes the possible approaches to forecasting technical and economic indicators in drilling companies and explains the usefulness of multivariate dynamic linear models.

Keywords: forecasting, multivariate models, drilling companies, the quality of the forecast.

* Ladoshkin Albert Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Samara State Technical University. E-mail: oisrpp@mail.ru.

УДК 338.054.23

Л.В. Левченко, Е.Е. Беспалова, Д.Е. Беспалова*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Осуществлен анализ особенностей управления рисками на предприятии, определены основные цели и задачи риск-менеджмента, изучены инструменты управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск-менеджмент, страхование, риск-анализ, управленческое решение.

* Левченко Лариса Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет; Беспалова Екатерина Евгеньевна, магистрант, Самарский государственный экономический университет; Беспалова Дарья Евгеньевна, студент, Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королёва. E-mail: lvs@mail.ru.

Системой управления рисками на предприятии является деятельность руководства объекта и его структурных подразделений по недопущению возникновения возможных рисков и минимизация последствий в случае их возникновения.

Ряд проблем в управлении рисками на предприятии в последние годы углубленно развиваются в некоторых самостоятельных областях знаний - социологии риска, риск-анализе, антикризисном управлении на предприятии.

Риск-менеджмент - эффективная форма управления, определяющая масштабы и приоритетные направления рискованной деятельности¹.

Управлением рисками является процесс принятия и осуществления управленческих решений, которые направлены на уменьшение возможности появления отрицательного результата и снижение возможных убытков проекта, вызванных его реализацией.

Целью риск-менеджмента в экономической сфере выступает увеличение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов путем защиты от реализации чистых рисков.

Риск-менеджмент для достижения своей основной цели решает следующие задачи:

- выявление областей потенциальных рисков;
- идентификация внешних и внутренних рисков предприятия;
- оценка общего риска предприятия в целом и уровня отдельных видов рисков;
- разработка и реализация предупредительных мероприятий по предостережению от потенциальных рисков;
- использование способов оптимизации размеров возможного возмещения убытков, появившихся в результате рисков;
- формирование оптимальной структуры механизма действия риск-менеджмента;
- обеспечение стабильного финансового равновесия организации в процессе ее развития².

В управлении рисками принято выделять следующие основные этапы:

- 1) обнаружение риска и оценка возможности его наступления, а также масштаба последствий, выявление максимально возможного убытка;
- 2) выбор способов и инструментов управления обнаруженным риском;
- 3) создание риск-стратегии с целью уменьшения возможности наступления риска снижения возможных отрицательных последствий;
- 4) реализация стратегии управления риском;
- 5) оценка полученных результатов и корректировка стратегии риск-менеджмента³.

Наиболее значимый этап риск-менеджмента - определение инструментов и методов управления риском.

Наиболее часто используемым инструментом управления рисками на предприятии является страхование. Страхование предусматривает передачу ответственности за возмещение предполагаемого убытка сторонней организации. Среди других инструментов выделяют:

- отказ от более чем умеренной рискованной деятельности;
- профилактика или диверсификация;
- аутсорсинг затратных рискованных функций;
- формирование резервов, или запасов⁴.

Менеджер по риску вне зависимости от организационной структуры компании занимается предвидением рисков, оценкой рисков и анализом, выявлением проблем, которые возникают перед организацией в ситуации риска; разработкой рекомендаций по их преодолению; принимает определенные управленческие решения.

Выделим пять основных направлений воздействия рискового механизма на эффективность деятельности организации в ситуации риска:

1) планирование (процесс разработки плановых заданий, создание графика их выполнения, разработка планов и программ);

2) организация деятельности по управлению рисками (определение потребности и своевременное обеспечение организации необходимыми для стабильной работы ресурсами и информацией, что помогает принятию в ситуации риска обоснованных и своевременных решений);

3) регулирование социальных и экономических процессов в ситуации риска (регламентирование рискованных отношений на предприятии);

4) стимулирование наилучших результатов рискованной деятельности (применение системы стимулов и санкций, являющихся рычагами воздействия на деятельность организаций в ситуации риска);

5) надзор за рискованной деятельностью (объективная оценка обоснованности, оправданности и целесообразности рискованных действий с различных точек зрения)⁵.

Таким образом, механизмом риск-менеджмента является взаимосвязанная система элементов, с помощью которых регулируется процесс разработки и осуществления управленческих решений в ситуации риска.

Рисковый механизм имеет возможность оказывать количественное и качественное влияние на эффективность деятельности предприятия.

* * * *

¹ Бицуева М.Г. Проблемы управления рисками на предприятии // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 58-60.

² Гилязова А.А. Управление рисками на российских промышленных предприятиях // Молодой ученый. 2015. № 12 (92). С. 400-402.

³ Бадалова А.Г., Гриник О.Д. Организационно-методические аспекты создания и внедрения системы управления рисками на промышленном предприятии // Научное обозрение. 2015. № 5. С. 332-335.

⁴ Нуртаева А.К. Совершенствование системы управления финансовыми рисками на предприятии // Наука и Мир. 2015. Т. 3, № 5. С. 36-39.

⁵ Водольянова Л.А., Келейнова М.Е. Структура, основные формы и функции интеллектуального капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 6-10.

L.V. Levchenko, E.E. Bepalova, D.E. Bepalova*

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

The analysis of the characteristics of risk management in the enterprise, identified the basic aims and objectives of risk management, studied the basic tools of risk management in the enterprise.

Keywords: risk management, insurance, risk analysis, managerial decision.

* Levchenko Larisa Vladimirovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics; Bepalova Ekaterina Evgenyevna, Undergraduate, Samara State University of Economics; Bepalova Darya Evgenyevna, Student, Samara State Aerospace University named after academician S.P. Korolev. E-mail: lvls@mail.ru.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РАСХОДОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Рассмотрены особенности формирования и планирования финансовых расходов в учреждениях здравоохранения, формирования бюджета здравоохранения региона, проблемы, связанные с существующей системой здравоохранения.

Ключевые слова: расходы, доходы, бюджет, планирование, бюджетирование, финансирование, медицинские учреждения.

Медицинские учреждения, являясь бюджетными учреждениями, классифицируют свои расходы в соответствии с бюджетной классификацией расходов¹.

Расходами являются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ или документами, косвенно подтверждающими производственные расходы (отчет о выполненной работе в соответствии с договором, приказ о командировке, проездные документы и т.п.). Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Медицинские учреждения, являясь бюджетными учреждениями, обязаны вести раздельный учет доходов и расходов по источникам их образования. Аналитический учет доходов и расходов ведется по каждому виду поступлений.

В соответствии с утвержденной номенклатурой учреждения здравоохранения подразделяются на:

1. Лечебно-профилактические учреждения.
2. Учреждения профилактической медицины.
3. Аптечные учреждения.

Уже сейчас централизованно установлены только натуральные нормы расходов на питание и медикаменты. Расчеты стоимостного выражения натуральных показателей осуществляются ведомствами на местах самостоятельно.

В амбулаторно-поликлиническом учреждении главные оперативно-сетевые показатели при планировании расходов: среднегодовое число врачебных должностей, зависящее от численности населения, прикрепленного для амбулаторно-поликлинического обслуживания к данному учреждению, и число врачебных посещений.

Основной документ, который определяет общий объем, целевое направление и поквартальное распределение средств учреждения, - смета расходов, которая составляется на календарный год по форме по экономическим статьям бюджетной

* Майорская Анастасия Сергеевна, ассистент, Самарский государственный медицинский университет Минздрава России. E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru.

классификации. В смету в основном включают только расходы, необходимость которых определена характером деятельности данного учреждения.

Ассигнования, которые включены в смету, должны быть обоснованы расчетами по каждой статье затрат. Расчеты к смете составляются на основе оперативно-сетевых и производственных показателей в соответствии с действующим законодательством в части расходования средств на выплату заработной платы, с соблюдением установленных норм расходов по отдельным видам затрат: приобретение продуктов питания, медикаментов и перевязочных средств, мягкого инвентаря, с учетом действующих цен и тарифов. Смета расходов утверждается вышестоящим органом управления здравоохранения, однако руководителям учреждений здравоохранения предоставлено право, вносить изменения по всем статьям сметы расходов в пределах установленных ассигнований.

К главным статьям, по которым осуществляется планирование затрат учреждения, отнесены расходы на выплату заработной платы, оплату услуг, покупку товаров, приобретение оборудования длительного пользования, проведение капитального ремонта.

Контроль за эффективностью использования выделенных бюджетных ассигнований осуществляется в ходе ревизий и тематических проверок финансовыми органами территориальных и местных органов самоуправления, отделениями контрольно-ревизионного управления и счетными палатами регионов. Проверке подлежат правильность расчета плановых показателей деятельности учреждений здравоохранения, и их соответствие фактическим объемам выполненных работ, оказанных медицинских услуг, целесообразность использования выделенных бюджетных ресурсов.

Таким образом, чем выше показатели использования больничных коек, тем выше показатели оборачиваемости коек и тем меньше средств необходимо выделить из бюджета на содержание коечного фонда, развертывания новой сети коек, строительства новых стационаров.

Основная статья расходов - это оплата коммунальных услуг, куда входят расходы на аренду помещений, на отопление, освещение, водоснабжение, обслуживание лифтов и другие коммунальные услуги. Планирование осуществляется в зависимости от натуральных показателей (кубатуры и площади помещений и др.). К статье "Капитальные вложения в основные фонды" относятся все виды расходов, способствующие приросту основных производственных и непроизводственных фондов, в том числе приобретение медицинского оборудования и предметов длительного пользования, капитальный ремонт учреждений здравоохранения.

В рамках планирования бюджета здравоохранения региона определяются:

- бюджеты медицинских учреждений, финансирование которых в целом или по-степенно закрепляется за бюджетом;
- структура существующей и перспективной систем здравоохранения;
- стоимость лечебно-диагностических процедур, входящих в целевую программу обязательного медицинского обслуживания для лечебных учреждений и бюджеты нелечебных учреждений, финансирование которых осуществляется фондом.

Потом заключается бюджетное соглашение между управлением здравоохранения и территориальным фондом по объемам и статьям финансирования региональной системы здравоохранения на основе региональных программ ОМС и разрабатываются бюджеты всех медицинских учреждений региона.

Главным шагом вперед стало принятие постановления Правительства РФ "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов" от 22 мая 2004 г. № 249, в кото-

ром утверждена Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации. Суть постановления в смещении акцентов бюджетного процесса от "управления бюджетными ресурсами (затратами)" на "управление результатами" путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках среднесрочных ориентиров.

Бюджетирование, которое ориентированно на результат (БОР), предусматривает следующие принципы:

- от планирования по видам расходов к планированию социально-экономических результатов, получаемых в ходе осуществления государством своих функций;
- бюджетные средства и их распределение зависит от достижения показателей социально-экономической эффективности;
- распределение средств строго по основным целям, тактическим задачам и программам;
- стратегические цели, тактические задачи и программы формулируются на основе принципов государственной политики, которые оформлены в виде соответствующих законодательных или иных нормативно-правовых актов;
- определяемые цели, задачи и программы отражают потребности населения.

Необходимо соизмерять полученные и запланированные результаты, так как это порождает вопрос о создании системы индикаторов, которые отражают приоритетные направления в расходовании бюджетных средств в сфере здравоохранения

Система финансирования здравоохранения сегодня испытывает ряд проблем, требующих экстренного решения:

- отсутствие баланса между государственными гарантиями предоставлением гражданам бесплатной медицинской помощи и их финансовым обеспечением;
- слабая координация действий различных субъектов системы общественного финансирования здравоохранения;
- отсутствие органичного сочетания элементов систем финансирования, которые реализованы во множестве различающихся территориальных моделей финансирования медицинской помощи;
- сохранение институциональных условий воспроизводства затратного хозяйствования на уровне медицинских организаций, отсутствие у них мотивации к повышению эффективности использования финансовых и материальных ресурсов;
- отсутствие явных положительных результатов от внедрения рыночных институтов в общественное финансирование здравоохранения и от деятельности новых субъектов системы финансирования, прежде всего страховых медицинских организаций.

Распределение страховых и бюджетных компонентов финансирования по всем видам медицинской помощи и составу возмещаемых затрат не было итогом рационального выбора на основании критериев социальной и экономической эффективности. В результате существования нескольких источников финансирования медицинской помощи (средства ОМС и средства региональных и местных бюджетов) и нескольких субъектов такого финансирования (территориальные фонды обязательного медицинского страхования, региональные органы здравоохранения, муниципальные органы власти) затрудняется процесс финансового планирования выполнения территориальных программ государственных гарантий оказания медицинской помощи. В данной связи территориальные программы государственных гарантий нередко не выступают в качестве предмета подробного экономического анализа и финансового планирования по всем видам медицинской помощи и видам затрат.

При разноуровневом финансировании зарождается проблема совместимости применяемых методов оценки экономической эффективности ЛПУ. Сегодня бюджетно-страховые модели в основном характеризуется тем, что система финансирования ЛПУ из бюджета и система оплаты медицинской помощи из средств ОМС действуют по разным правилам.

* * * *

¹ Указание о порядке применения бюджетной классификации расходов, утвержденное приказом Минфина РФ от 21 дек. 2005 г. № 152 н.

² Постановление Правительства РФ "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов" от 22 мая 2004 г. № 249.

A.S. Mayorskaya*

FEATURES OF FORMATION AND PLANNING FINANCIAL COSTS IN HEALTH CARE

The features of the formation and planning of financial costs in health care, the formation of the health budget in the region, the problems associated with the existing health care system.

Keywords: costs, revenues, budget planning, budgeting, finance, medical institutions.

* Mayorskaya Anastasiya Sergeevna, Assistant, Samara State Medical University. E-mail: as-mayorskaya@mail.ru.

УДК 621.225

В.Н. Морозов, В.В. Гнеденко*

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ГИДРОПРИВОДОВ СУДОХОДНЫХ ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ

Приведены результаты работ по оптимизации инвестиционных проектов, направленных на модернизацию судоводных шлюзов. Предложена дифференциальная оценка новизны проектируемого оборудования. Раскрыто существенное влияние показателей новизны на инвестиционные затраты.

Ключевые слова: инвестиция, инновация, проект, шлюз.

В рамках реализации Федеральной целевой программы "Развитие транспортной системы России", подпрограммы "Внутренний водный транспорт" проводятся работы по модернизации шлюзов судоводных гидротехнических сооружений (СГТС) с заменой устаревших приводов механического типа ворот и затворов на современ-

* Морозов Виктор Николаевич, кандидат технических наук, генеральный директор, ООО "Техтрансстрой"; Гнеденко Владимир Васильевич, доктор технических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет. E-mail: Gnedenko@mail.ru.

ный гидропривод с автоматизированной системой управления, контроля и диагностики. Цель работ - повышение безопасности и пропускной способности шлюзов.

В настоящее время в эксплуатации находятся 309 судоходных шлюзов, отличающихся по объектам 1 класса опасности. При ширине шлюза 18-30 м для перемещения ворот используются два независимых гидропривода, установленных на разных сторонах шлюза. При работе такого комплекса возможен перекосяк и заклинивание ворот в направляющих шлюза. Отказы такого типа приводят к значительным затратам при ремонте¹.

Разработка проектов и изготовление сложного крупногабаритного гидропривода с гидроцилиндром, ход штока которого составляет 5-10 м, грузоподъемность до 2,5 МН, относится к индивидуальному или мелкосерийному производству, при котором доводка и испытания, как правило, осуществляются в условиях опытной эксплуатации.

В июне прошлого года Правительством России утверждена новая редакция транспортной стратегии страны на период до 2030 года. При этом предусматривается снижение инвестиционного финансирования работ по программе и переход с 2018 г. на финансирование содержания внутренних водных путей и гидротехнических сооружений по утвержденным нормативам. Наиболее важным направлением работ по модернизации и созданию нового оборудования принято развитие инноваций и интеллектуальных автоматизированных транспортных систем, обеспечивающих повышение уровня безопасности².

Однако при использовании не апробированных инновационных решений всегда существуют значительные риски конструкторской разработки, что будут применены либо технически устаревшие решения, либо решения, которые в процессе опытной эксплуатации не дадут положительных результатов из-за неучета ряда существенно влияющих факторов и ограничения импортных поставок. Ограничение объема инвестиций на модернизацию оборудования шлюзов приведет к недофинансированию работ на проведение экспериментальных и доводочных испытаний, если не будут усовершенствованы методы оценки затрат на проектирование и оптимального выбора варианта по показателям степени научно-технической новизны.

По результатам анализа инновационных решений сложных современных объектов единичного или мелкосерийного производства и снижения рисков финансирования предлагается следующая оценочная классификация:

- защищенность новизны объекта патентом со сроком регистрации менее 3 лет. Имеется оборудование для испытания объекта;
- защищенность новизны основных элементов объекта патентами со сроками регистрации менее 3 лет. Имеется оборудование для их испытаний;
- инновационная разработка объекта с регистрацией объекта в Государственном реестре изобретений РФ;
- инновационная разработка объекта и оборудования для его испытаний с регистрацией объекта и оборудования в Государственном реестре изобретений РФ. Объект принципиально новый.

При разработке гидропривода подъемно-опускных ворот шлюза № 26 Балаковского РГЭС был использован патент на изобретение № 2503858, патент на полезную модель № 117541, патент на изобретение № 2556937 и патент на изобретение № 2511886.

Использование современных инновационных решений и экспериментальная проверка работоспособности гидропривода моделирующем комплексе 100-КЭ позволила снизить инвестиционные затраты на проектирование автоматизированного гидропривода.

Опытная эксплуатация гидропривода на шлюзе в период навигаций 2014-2015 гг. подтвердила заявленные характеристики, величина перекоса сторон подъемно-опускных ворот при судопропуске снижена в 5 раз по сравнению с максимально допустимыми значениями.

* * * *

¹ Морозов В.Н. Научно-технические и экономические аспекты стратегии модернизации механического оборудования шлюзов судоходных гидротехнических сооружений // Известия Самарского научного центра РАН. 2015. Т. 17, № 2 (4) : Актуальные проблемы машиностроения. Самара : Изд-во Самарского научного центра РАН, 2015. С. 837-842.

² Егоршев С.Е. Ключевые задачи транспорта. Стратегические направления развития транспортной отрасли в современных условиях // Морские вести России. 2015. № 15 (424) С. 5.

V.N. Morozov, V.V. Gnedenko*

METHODS OF REDUCING THE COSTS OF DESIGN IN THE MODERNIZATION OF HYDRAULIC DRIVES OF NAVIGABLE HYDROTECHNICAL FACILITIES

The results of optimization of investment projects aimed at modernization of shipping locks. The proposed differential evaluation of the novelty of the designed equipment. The significant role of indicators of innovation on the investment costs.

Keywords: the investment, innovation, project, gateway.

* Morozov Victor Nikolaevich, Candidate of Technical Sciences, General Director, LLC "Tetramaster"; Gnedenko Vladimir Vasilyevich, Doctor of Technical Sciences, Professor, Samara State University of Economics. E-mail:Gnedenko@mail.ru.

УДК 338.45:622

Е.П. Павлова, С.А. Ерошевский*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

Анализируется экономическая оценка нефтегазового месторождения, рассматриваются критерии оценки месторождения.

Ключевые слова: экономическая оценка, нефтегазовое месторождение, предприятие.

* Павлова Елена Петровна, магистрант; Ерошевский Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: pavlenap@gmail.com.

Перед комплексным освоением нефтегазовых ресурсов необходимо провести экономическую оценку уже обнаруженных и потенциальных месторождений с целью повышения эффективности подготовки и использования запасов ресурсов и разра­ботки залежей. Основной предпосылкой необходимости в данной оценке служит тот факт, что в совокупности затраты на исследовательские, геолого-поисковые работы и разработку месторождения - это составные единого процесса конечного матери­ального производства.

Несмотря на немалый объем исследований большинство вопросов денежной оценки нефтегазовых ресурсов отдалены от решения, поэтому перед началом ис­следований необходимо сконцентрироваться на ключевых понятиях и принципах экономической оценки обнаруженных, а также потенциальных месторождений.

В целом, объектом экономической оценки может служить зона, группа место­рождений, отдельное месторождение либо его часть, а также качество сырья и дальнейшее обновление и модернизация основных производственных фондов¹. На практике рассчитывается зачастую полный комплекс затрат на фактическую и ожи­даемую продукцию, добытую из выбранных месторождений.

При расчете комплексного освоения нефтегазовых ресурсов, расположения месторождения, его состояние исследования и разработки, экономической оценке подлежат:

1) исследованные запасы природных ресурсов категорий $A + B + C_1$ открытых месторождений. Если в оценке участвуют разрабатываемые месторождения, то оце­ниваются остаточные запасы ресурсов $B + C_1$, без категории A ;

2) неразвитые запасы категории C_2 открытых месторождений;

3) неразвитые и прогнозные запасы категорий $C_2 + D$ обнаруженных и потенци­альных зон возможных открытий месторождений (подгруппа D_1).

При вышеизложенном подходе к расчетам в область экономической оценки входят все нефтегазовые ресурсы обнаруженных и потенциальных месторождений, с учетом особенностей исследования и разработки месторождений нефтегазовых ресурсов. Если учитывать, что объекты нефтедобывающей промышленности - это месторождения, а геолого-поисковые организации - это обнаруженные и потенци­альные структуры, то данный подход к экономической оценке нефтегазовых ресур­сов не только верен, но и необходим².

Для расчета оценки экономической эффективности освоения обнаруженных и потенциальных месторождений необходима соответствующая исходная база дан­ных, основными критериями которой являются:

1) величина и качество запасов обнаруженных и потенциальных месторожде­ний и их географическое расположение;

2) геологическая характеристика месторождения и глубина залегания природ­ных ресурсов, их число и предполагаемый объем, качественные свойства сырья и другие особенности, которые значительно влияют на систему исследования и струк­туру разработки месторождений ресурсов, структуру напеченного обустройства промысловых площадей и на подготовку промышленных запасов и добычу ресурсов с экономической стороны;

3) основные показатели разработки обнаруженных и потенциальных месторо­ждений с технологической стороны;

4) экономика освоения обнаруженных и потенциальных месторождений с учетом затрат в нефтедобывающей и смежных отраслях народного хозяйства.

Особенности, обработка и расчет таких исходных данных необходимы для экономической оценки освоения обнаруженных и потенциальных месторождений, и разрабатываются в соответствующих специализированных организациях применительно к каждому району.

Сложность экономической оценки возникает при определении народнохозяйственной пользы от освоения обнаруженных и потенциальных месторождений. Учитывая, что экономическая оценка освоения месторождений, как и любая другая - сравнительная. А значит, необходим для сопоставления количественных и качественных показателей оценки ее измеритель - эталон, который позволил бы с народнохозяйственных позиций оценивать эффективность подготовки запасов и разработки месторождений за заданный период эксплуатации, либо при изменении каких-либо условий. И здесь, эталонная величина должна время от времени пересматриваться как для отдельных районов, так и для нефтедобывающей отрасли в целом. Сегодня рационально переоценивать замыкающие затраты на начало каждого трехлетия перспективного периода.

Реализация такого подхода в области экономической оценки освоения нефтегазовых ресурсов в общеотраслевом масштабе наглядно повышает эффективность подготовки запасов и разработки обнаруженных и потенциальных месторождений и позволяет решить следующие задачи:

1) структурировать в плановых организациях геолого-экономические характеристики и данные о ресурсоемких территориях, произвести дифференцированный количественный и качественный учет природных ресурсов в недрах;

2) раскрыть деятельные и пассивные подготовленные запасы ресурсов и потребность в них в дальнейшем, установить системы для подсчета запасов сырья, совершить оценку добычи и экономической эффективности развития нефтедобывающих промышленности;

3) решать любые задачи при планировании серьезных вложений и составлении основных схем развития геологической, нефтяной и смежных с ними отраслей народного хозяйства, рационально выбирать варианты комплексного развития крупных нефтяных регионов;

4) улучшить качество и уменьшить сроки выработки плановых заданий;

5) создать научно обоснованную базу для проведения единой политики в области комплексного освоения природных районов и определения приоритетов в области распределения материальных и денежных ресурсов;

6) определить рациональность затрат на исследование месторождений и эксплуатацию их в дальнейшем, повысить мотивацию к рациональному использованию природных ресурсов, охране недр и окружающей природной среды в целом;

7) получить подробную и объективную характеристику ресурсного потенциала всей страны, выявить фактическое и прогнозируемое состояние экономической эффективности подготовки запасов и комплексного освоения природных ресурсов на будущее.

Экономическая оценка нефтегазовых месторождений является основой районного разделения ресурсов недр, а также при создании кадастра нефтяных месторождений страны, что существенно повышает эффективность комплексного освоения и использования природных ресурсов.

* * * *

¹ Журавлев Ю.А., Иртегова Е.Г. К вопросу об инвестиционной политике нефтедобывающих предприятий в условиях нестабильности рынка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 85.

² Ерошевский С.А., Павлова Е.П. Совершенствование оценки месторождения сырья при определении экономического потенциала нефтегазодобывающих предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апр. 2015 г. / редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) [и др.]. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015.

E.P. Pavlova, S.A. Eroshevskiy*

ECONOMIC ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT OF OIL AND GAS FIELDS

Analyzed economic evaluation of oil and gas fields, discusses evaluation criteria of the field.

Keywords: economic evaluation, oil and gas field, the company.

* Pavlova Elena Petrovna, Undergraduate; Eroshevskiy Sergey Alexandrovich, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: pavlenap@gmail.com.

УДК 658.14./17

Е.М. Пименова*

АЛГОРИТМ ОБЩЕЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена последовательность проведения общей оценки финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: алгоритм, общая оценка, финансовое состояние предприятия.

В современных условиях каждому предприятию необходимо уметь реально оценивать свое финансовое состояние, а также состояние своих контрагентов. Финансовое состояние - это комплексное понятие, отражающее результаты производственно-коммерческой деятельности предприятия и характеризующее его конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность¹.

Исследование экономической литературы и собственный опыт аналитической работы позволили автору представить алгоритм общей оценки финансового состояния предприятия²:

1. Исследуется изменение стоимости имущества предприятия (итог актива баланса) за анализируемый период в абсолютном и относительном выражении. Обычно увеличение итога оценивается положительно, а уменьшение - отрицательно.

* Пименова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: pimenova-elena@rambler.ru.

2. Отмечается, что выявленное изменение произошло за счет изменения стоимости внеоборотных (итог I раздела) и оборотных (итог II раздела) активов; указывается величина изменения итогов разделов в абсолютном и относительном выражении.

3. Оценивается характер изменений отдельных статей внеоборотных активов в абсолютном и относительном выражении. Положительно оценивается увеличение стоимости основных средств, капитальных вложений, нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений. При оценке структуры внеоборотных активов определяется тип стратегии предприятия в отношении долгосрочных вложений:

а) высокий удельный вес нематериальных активов и высокая доля их прироста в изменении общей величины внеоборотных активов свидетельствуют об инновационном характере стратегии предприятия (имеет место ориентация на вложения в интеллектуальную собственность);

б) высокий удельный вес по долгосрочным финансовым вложениям отражает финансово-инвестиционную стратегию развития;

в) высокий удельный вес основных средств и незавершенного строительства демонстрирует ориентацию на создание материальных условий расширения основной деятельности предприятия.

4. Оценивается характер изменений отдельных статей оборотных активов в абсолютном и относительном выражении. Положительно оценивается увеличение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений (ценных бумаг), уменьшение запасов готовой продукции, дебиторской задолженности.

5. Исследуется изменение величины источников финансирования деятельности предприятия (итог пассива баланса) за анализируемый период в абсолютном и относительном выражении. Обычно увеличение итога оценивается положительно, а уменьшение - отрицательно.

6. Отмечается, что выявленное изменение произошло за счет изменения стоимости собственных (итог III раздела), долгосрочных заемных (итог IV раздела) и краткосрочных заемных (итог V раздела) средств; указывается величина изменения итогов разделов в абсолютном и относительном выражении.

7. Оценивается характер изменений отдельных статей разделов пассивов в абсолютном и относительном выражении. Положительно оценивается рост сумм прибыли, специальных фондов и целевого финансирования.

8. Наличие и, тем более, значительный рост в динамике величины долгосрочных обязательств является негативным моментом, так как в условиях рынка РФ привлечение долгосрочных кредитов и займов не является экономически целесообразным по причине непредсказуемости темпов инфляции, высоких процентов, неустоявшихся экономических связей и постоянной угрозы несостоятельности (банкротства).

9. Определяется взаимосвязь между активом и пассивом баланса. Считается, что у нормально функционирующего предприятия оборотные активы должны превышать краткосрочные пассивы, т.е. часть текущих активов погашает краткосрочные пассивы, другая часть погашает долгосрочные обязательства, оставшаяся часть идет на пополнение собственного капитала.

10. Сопоставляются темпы роста дебиторской и кредиторской задолженностей. Считается, что для сохранения минимального уровня платежеспособности темпы роста дебиторской задолженности не должны превышать темпы роста кредиторской (практики говорят: "Необходимо кредитовать своих покупателей на тех же условиях,

на которых получаешь кредиты сам"). Иногда считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую. Считаем это мнение ошибочным, так как предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет.

11. Разрабатываются рекомендации по укреплению финансового состояния предприятия.

Отметим, что единой методики общей оценки финансового состояния предприятия не существует. Основываясь на свой опыт, профессионализм, целевые установки, рекомендуемые официальными ведомствами подходы и приемы, информационную базу, учитывая специфику деятельности предприятия, каждый аналитик сам формирует для себя определенный набор показателей и вырабатывает индивидуальную, используемую только им методику экспресс-анализа финансового состояния оцениваемого субъекта.

* * * *

¹ Пименова Е.М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия (бизнеса): основные стили и подходы: монография. Самара : НОУ ВПО "СИ ВШПП" : ООО "Издательство Ас Гард", 2013. С. 48.

² Пименова Е.М. Общая схема экспресс-анализа финансового состояния предприятия с целью оценки бизнеса // Экономика и управление собственностью. 2014. № 3. С. 48-49.

E.M. Pimenova*

THE ALGORITHM OVERALL ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

The sequence of the overall assessment of the financial condition of the company.

Keywords: algorithm, overall assessment, of the financial condition of the company.

* Pimenova Elena Mikhailovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: pimenova-elena@rambler.ru.

УДК 332.12(470.43)

И.И. Сороколет, Е.В. Данилина*

РОССИЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНДЕКС КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрена инновационная политика Самарской области и система показателей - российский региональный инновационный индекс, проанализированы результаты инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: российский региональный инновационный индекс РРИИ, инновационная политика.

* Сороколет Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Данилина Елена Васильевна, студент. E-mail: danilina_ena2015@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Самарская область выступает одним из промышленно развитых субъектов страны с мощным научно-инновационным потенциалом и базовыми высокотехнологичными производствами, входит в состав Поволжья - объединенных регионов с экономикой, направленной на дальнейшее развитие инновационного потенциала.

Все это подтверждается экспертным мнением рейтингового агентства "Эксперт РА", которое дает третье место Самарской области среди регионов Приволжского федерального округа и одиннадцатое - среди субъектов РФ по уровню инновационного потенциала в 2013 г.¹

В нашей стране существует и активно используется система показателей, лежащая в основе расчета российского регионального инновационного индекса (РРИИ). Она рассматривает 37 показателей по четырем категориям: "Социально-экономические условия инновационной деятельности" (ИСЭУ), "Научно-технический потенциал" (ИНТП), "Инновационная деятельность" (ИИД), "Качество инновационной политики" (ИКИП).

По каждой категории проводится распределение субъектов Российской Федерации. Итоговый РРИИ определяется как среднее арифметическое всех включенных в рейтинг показателей. Используются данные официальной статистики Росстата, интернет-порталы, сайты органов власти² (см. рисунок).



Рис. Система показателей РРИИ

В рейтинге рассматриваются 83 субъекта, распределенные на 4 группы по РРИИ (4 в I группе, 24 - во II группе, 40 в III и 15 в IV). В таблице представлены выборочные сведения по регионам Российской Федерации, исходя из которых Самарская область входит во II группу. Качество инновационной политики выступает резервом дальнейшего развития региона.

По уровню занятости в высокотехнологичных и среднетехнологичных отраслях промышленного производства Самарская область занимает лидирующее 1 место. По значению ИНТП обладает уровнем выше среднероссийского. Ее отличают высокие значения показателей кадрового, финансового потенциала и результативности науки. В Приволжском федеральном округе сконцентрировано максимальное количество субъектов РФ, отнесенных к лидирующей группе по величине ИИД (6 регионов).

Распределение по областям РРИИ

Регион (область/ республика)	2013 г.							Изменение ранга по РРИИ по сравнению с 2012 г.
	Группа по РРИИ	Ранг по РРИИ	РРИИ	Ранг по ИСЭУ	Ранг по ИНТП	Ранг по ИИД	Ранг по ИКИП	
Москва	I	1	0,5908	1	4	13	3	0
Татарстан	I	2	0,5496	3	20	3	1	0
Санкт-Петербург	I	4	0,5130	2	2	9	42	-1
Самарская	II	25	0,4805	5	12	34	39	-7
Волгоградская	II	26	0,3981	59	30	62	6	-2
Ленинградская	II	28	0,3855	23	55	15	33	5
Иркутская	III	37	0,3567	33	13	31	59	0
Марий Эл	III	57	0,3103	40	39	48	60	8
Карелия	III	68	0,2825	51	31	53	75	4
Калининградская	IV	73	0,2454	28	42	77	77	-5
Калмыкия	IV	78	0,1944	73	68	79	71	4
Ингушетия	IV	83	0,1694	80	82	81	67	-2

В регионе создана комплексная система инфраструктурных организаций - институтов инновационного развития, которая включает такие организации, как Инновационно-инвестиционный фонд Самарской области, Региональный венчурный фонд Самарской области, Центр инновационного развития и кластерных инициатив, ОАО "Технопарк", Региональный центр развития предпринимательства, Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области, инновационные бизнес-инкубаторы в Самаре и Тольятти. Действует ряд вузовских технопарков. Активно ведутся работы по созданию технопарка в сфере высоких технологий "Жигулевская долина" и особой экономической зоны промышленно-производственного типа "Тольятти"³.

Затраты на научные исследования и разработки в 2014 г. в Самарской области составили 22,2 млрд руб. Основной источник финансирования - средства федерального бюджета. Всего в Самаре зарегистрирована 61 научная организация с общим штатом около 13,5 тыс. научных работников⁴.

В регионе создается комплексная инфраструктура для науки и производства, деятельности ученых и талантливых. Проводится масса мероприятий, нацеленных на активное вовлечение молодежи в науку и инновационную деятельность - "битвы" молодых ученых Science Battle, "Хакатоны", старт-ап-уикенды (Startup Weekend) и другие популярные среди молодежи мероприятия, привлекающие сотни активных молодых людей⁵.

На данный момент в Самарской области 709 инновационных проектов, требующих инвестирования по данным Единого портала инновационной деятельности

Самарской области. Среди уже созданных и реализованных инновационных продуктов можно выделить: технология безразборной очистки и антикоррозионной защиты теплоэнергетического оборудования; однофазный многотарифный счетчик электроэнергии ЕС 7020; склерометрический программно-аппаратурный комплекс для контроля прочности поверхностей⁶.

Таким образом, сформированный и отработанный механизм поддержки инновационной деятельности в Самарской области позволит в ближайшее время увидеть результаты работы в виде крупных инновационных проектов, изменений в структуре экономики в пользу инновационных отраслей.

* * * *

¹ Единый портал инновационной деятельности Самарской области. URL: <http://startupsamara.ru>.

² Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 2 / под ред. Л.М. Гохберга. М. : Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2014. 88 с.

³ Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. URL: <http://economy.samregion.ru>.

⁴ *Сороколет И.И., Тиханович Я.А.* Бизнес-ангелы как источник финансирования инновационного бизнеса // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 ноября 2014 г. / редкол. : Г.Р. Хасаев [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 149-150.

⁵ *Сороколет И.И., Гипикова В.О.* Проблемы функционирования бизнес-инкубаторов в России и их возможные решения // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 ноября 2014 г. / редкол. : Г.Р. Хасаев [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 146-149.

⁶ *Ермакова О.С. Сороколет И.И., Царьков П.И.* Инновационная активность ОАО "НК "Роснефть" // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 ноября 2014 г. / редкол. : Г.Р. Хасаев [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 93-95.

I.I. Sorokolet, E.V. Danilina*

RUSSIAN REGIONAL INNOVATION INDEX AS MAIN INNOVATION INDICATORS SAMARA REGION

We consider innovation policy of the Samara region and the system of indicators - Russian regional innovation index, analyzed the results of innovation activities of enterprises.

Keywords: Russian regional innovation index, RRII, innovation policy.

* Sorokolet Irina Ivanovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Danilina Elena Vasilyevna, Student. E-mail: danilina_ena2015@mail.ru. - Samara State University of Economics.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Рассматривается процедура оптимизации численности персонала в период кризиса в строительной сфере, предлагается поэтапное сокращение численности персонала с учетом квалификационных характеристик работников.

Ключевые слова: оптимизация, численность персонала, кризис, стратегия управления, этапы оптимизации, исследования.

Сегодня текучесть кадров - это одна из основных проблем, с которыми сталкиваются современные организации. Текучесть персонала - это движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником. Высокая текучесть кадров в компании приводит к необходимости постоянно искать замену уходящим сотрудникам, проводить адаптацию и обучение вновь принятых сотрудников, проводить мероприятия по передаче коммерческой информации и ее сохранности. В такой ситуации сложнее сформировать привлекательный имидж компании как работодателя, а также обеспечить благоприятный климат в трудовом коллективе. Поэтому неслучайно текучесть персонала - это один из основных показателей, характеризующих эффективность системы управления человеческими ресурсами в компании ¹.

Сегодня особую остроту и актуальность приобретает проблема сокращения текучести кадров на предприятиях строительной отрасли. Согласно результатам тематического исследования компании HeadHunter, за последний год спрос на специалистов строительных специальностей на территории Самарской области увеличился почти на 80%.

В целом, по данным компании интернет-ресурса hh.ru, профессиональная отрасль "Строительство и недвижимость" находится на пятом месте в рейтинге востребованных профессиональных отраслей Самары, а доля вакансий в строительстве составляет 7% от общего числа вакансий, опубликованных на сайте hh.ru с начала 2014 г.² На первый взгляд, такие данные дают определенные основания утверждать, что рынок развивается относительно гармонично. Однако, по мнению экспертов представительства HeadHunter в Самарской области, ситуация в этом отношении значительно усугубляется тем, что уровень квалификации многих специалистов часто не отвечает требованиям, которые предъявляют работодатели. Таким образом, на рынке ощущается существенный недостаток квалифицированной рабочей силы.

* Сороколет Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Soro-koleti@mail.ru; Кокошникова Анастасия Олеговна, магистрант. E-mail: gerasimo_10@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

"По данным HeadHunter, лишь 15% соискателей в строительной сфере имеют существенный опыт работы - более 6 лет, еще 24% соискателей имеют стаж от 3 до 6 лет, 32% соискателей имеют опыт от 1 года до 3, и 35% вообще не имеют опыта работы в строительстве. Таким образом, на рынке наблюдается существенный недостаток квалифицированных кадров с опытом работы"³, - комментирует ситуацию руководитель представительства HeadHunter в Самарской области О. Сунцова. В связи с этим особую значимость приобретает работа по оптимизации численности, сокращению текучести кадров и закреплению высококвалифицированных специалистов в сфере строительной деятельности.

Условия, созданные кризисным состоянием, заставляют многие производства задуматься о срочном пересмотре стратегий развития компании и стратегии управления персоналом в частности⁴.

Как показали результаты при прохождении российского кризиса прошлых лет, сфера строительства испытала серьезные изменения. Те трудности и падения, какие выпали в таких узких направлениях, как монолитное строительство, дорожное строительство, мостостроительство, имели зачастую фатальный исход для ряда предпринимателей⁵. Однако для тех, кто смотрит в будущее, все сложные ситуации стали хорошим стимулом: управленческие решения стали более результативными, вырос уровень менеджмента у сотрудников, появились инновационные продукты, открылись новые рынки сбыта, активно стали применять инструменты оптимизации затрат, многие компании внедрили качественный управленческий учет. Стоит отметить, что любые стратегические изменения создаются людьми и, конечно, касаются сотрудников. Человеческий капитал компании - это не только ценный инструмент в предпринимательстве, но и поле деятельности для грамотных управленческих решений⁶.

В качестве комплекса методов оценки персонала используют:

1. Метод 360 градусов. Подобное анкетирование позволяет выявить степень соответствия сотрудника занимаемой должности исходя из оценочных мнений его окружения.

2. В аттестацию могут быть включены знания норм и наличие действующих допусков при выполнении специальных работ: высотные работы, сварочные работы и т.д.

3. Использование Ассессмент-центра - комплексный подход к оценке существующих профессиональных и личностных компетенций сотрудника, раскрывает возможности для кадрового резерва.

Затем проводят следующие исследования:

1. Определение факторов, влияющих на численность персонала. Здесь экспертная группа изначально формирует массив факторов. Затем в каждом подразделении или направлении деятельности компании отбираются весомо значимые факторы, при изменении которых и будет меняться численность персонала.

2. Определение дублирования выполняемых функций, и, как результат, ликвидация ненужных повторений. Иногда это касается даже длительного процесса согласования оперативных решений внутри компании.

3. Определение лидеров и талантов компании. Это те сотрудники, кто может войти в группу по эффективному выполнению своих функций с трансляцией на другие подразделения. В качестве разработки ими могут стать наставники или тренеры.

4. Разработка плана развития для сотрудников как индивидуально, так и по подразделениям.

Оптимизация численности персонала - это длительный и трудоемкий процесс. Работая над ним, компания уже развивается внутри, так как уровень менеджмента существенно вырастает. На каждом из этапов исследования и реализации открываются проблемные зоны в деятельности компании, руководители досконально понимают, что именно происходит в их подразделениях.

Тем не менее, если по итогам работы принято решение о сокращении определенного количества сотрудников, то производиться это должно в рамках Трудового кодекса Российской Федерации. Члены экспертной группы должны владеть навыком интервьюирования, для позитивного проведения выходного собеседования. Ведь каждый вышедший сотрудник из компании в своем окружении будет оставлять отзывы о своем работодателе⁷.

Многие компании гибнут не в кризис, а на выходе из него. И основная причина - выработка потенциала человеческого ресурса за период кризиса. Поэтому руководители компаний должны задуматься о сохранности своих талантливых сотрудников.

* * * *

¹ Васильева О. Можно ли контролировать текучесть персонала? // Все для кадровика. 2013. № 7. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/983/584345/?sphrase_id.

² Вишняков С. Кадры решают все! // Новости рынка недвижимости. Вып. № 8 (786). 2014. 11 марта. URL: <http://nm.ru/nmlive/441/33702>.

³ Исаев Р.А. Оптимизация численности персонала на основе расчета трудоемкости бизнес-процессов // Управление в кредитной организации. 2009. № 2.

⁴ Колосова М. Методы оптимизации численности персонала: четыре подхода // Управление персоналом. 2008. № 16.

⁵ Моховикова А.А., Сороколет И.И. Особенности мотивации персонала в условиях кризиса // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Вып. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 122-125.

⁶ Сороколет И.И., Моховикова А.А. Разработка стратегии управления персоналом // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 1 (29). С. 150-153.

I.I. Sorokolet, A.O. Kokoshnikova*

HEADCOUNT OPTIMIZATION CONSTRUCTION FIRM DURING CRISIS

Describes the procedure of optimizing the number of personnel during the crisis in the construction sector and a gradual reduction in the number of staff with accounting qualifications of workers.

Keywords: optimization, headcount, crisis, strategy management, optimization stages, research.

* Sorokolet Irina Ivanovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Kokoshnikova Anastasiya Olegovna, Undergraduate. E-mail: gerasimo_10@mail.ru. - Samara State University of Economics.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО "РЕСУРСКОНТРАКТ")

Рассмотрены затраты на качество, выявлено влияние предупредительных затрат на структуру общих затрат на качество продукции предприятия.

Ключевые слова: система качества, затраты на качество.

В современной рыночной экономике качество является одним из основных факторов конкурентоспособности предприятия. Повышение качества продукции (услуг) приводит к повышению эффективности производственной деятельности. Процесс управления качеством неразрывно связан с сопутствующими затратами на его осуществление. Анализ динамики этих затрат позволяет судить об эффективности системы управления качеством, функционирующей в организации. При этом к затратам, связанным с качеством, относят затраты, возникающие при обеспечении и гарантировании удовлетворительного качества (предварительные затраты, затраты на контроль), а также потери, когда не достигнуто удовлетворительное качество (внутренние затраты - брак, дефекты; внешние затраты - отказы)¹.

Роль предупредительных затрат велика. Увеличение предупредительных затрат приводит к снижению общей величины затрат, связанных с качеством, за счет сокращения размера потерь от брака и дефектов.

ЗАО "РЕСУРСКОНТРАКТ"² - организация, основанная в 1988 г. как Тольяттинское предприятие оптовой торговли металлопродукцией производственно-технического назначения с цехом услуг, в настоящее время является поставщиком продукции / услуг:

- по продольной резке ленты из рулонной холоднокатаной стали;
- по продольной резке ленты из нержавеющей стали;
- по поперечной резке листов из рулонной холоднокатаной стали.

ЗАО "Ресурсконтракт" является поставщиком предприятий нефтехимической промышленности³ и автопрома, в том числе ОАО "Автоваз", которые осуществляют свою деятельность на основе европейских стандартов и предъявляют высокие требования к качеству. Именно поэтому вопрос эффективного управления качеством является важным на рассматриваемом предприятии.

В 2014 г. объем реализации продукции ЗАО "Ресурсконтракт" в стоимостном выражении составил 299 439 тыс. руб., а затраты на качество - 1497,2 тыс. руб. Были произведены мероприятия по оптимизации затрат на качество, а именно обучение персонала, что повысило предупредительные затраты на 30 тыс. руб. Рассмотр-

* Сороколет Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Ушакова Ольга Сергеевна, студент. E-mail: olya_naive@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

рим механизм влияния увеличения предупредительных затрат на величину и структуру общих затрат на качество (см. таблицу).

Анализ структуры затрат на качество до и после проведения предупредительных мероприятий

Вид затрат	Величина, тыс. руб.		Удельный вес в структуре затрат, %		Удельный вес к исходной величине затрат, %	Отклонение, %
	До	После	До	После		
Предупредительные	149,7	179,7	10,0	12,1	12,0	2,0
На контроль	374,3	374,3	25,0	25,1	25,0	0,0
Потери от дефектов	973,2	934,3	65,0	62,8	62,4	-2,6
Всего	1497,2	1488,3	100,0	100,0	99,4	-0,6

Из данных таблицы видно, что увеличение предупредительных затрат привело к снижению общих затрат на 0,6% за счет сокращения потерь от дефектов на 2,6%. Изменилась структура затрат: удельный вес предупредительных затрат вырос с 10 до 12,1%, удельный вес потерь от дефектов сократился (с 65 до 62,8%). Несмотря на рост абсолютной величины предупредительных затрат и их удельного веса в структуре, экономия за счет сокращения потерь составила 8,9 тыс. руб. (см. рисунок)

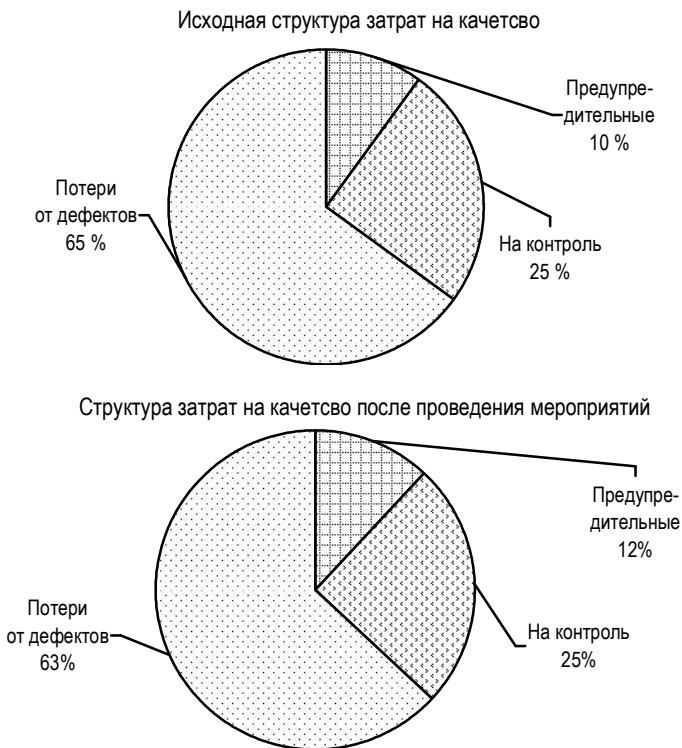


Рис. Структура элементов затрат на качество элементов затрат на качество

Таким образом, увеличение затрат на предупредительные мероприятия ведет к опережающему сокращению затрат и потерь от дефектов, а также к снижению общих затрат.

* * * *

¹ *Сороколет И.И.* Стратегия управления качеством : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2005. 160 с.

² Сайт ЗАО "Ресурсконтракт". URL: <http://www.rkon.ru>.

³ *Ермакова О.С. Сороколет И.И., Царьков П.И.* Инновационная активность ОАО "НК "Роснефть" // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. / редкол. : Г.Р. Хасаев [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 93-95.

I.I. Sorokolet, O.S. Ushakova*

QUALITY COSTS OPTIMIZATION (ON THE EXAMPLE OF "RESURSKONTRAKT ZAO")

The article deals with quality costs, the impact of the preventive costs increase on the total quality costs structure is demonstrated.

Keywords: quality management system, quality costs, quality costs optimization.

* Sorokolet Irina Ivanovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Ushakova Olga Sergeevna, Student. E-mail: olya_naive@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 338.45

И.И. Сороколет, О.В. Чайка*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

Рассматриваются инвестиционная привлекательность сферы обращения с отходами, рентабельность и конкурентоспособность мусороперерабатывающей отрасли.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, переработка отходов, вторичные ресурсы, рентабельность.

К вопросу эффективного управления отходами необходимо подходить комплексно. Традиционные способы утилизации отходов, такие как мусоросжигание и захоро-

* Сороколет Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Чайка Ольга Викторовна, магистрант. E-mail: sanmet@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

нение, должны дополняться мероприятиями по сокращению отходов, вторичной переработкой отходов и компостированием (анаэробным сбраживанием органической части отходов). Только совокупность взаимодополняющих программ и мероприятий может способствовать увеличению инвестиционной привлекательности сферы обращения с отходами, которая, в свою очередь может стать дополнительным источником доходной части бюджета и финансовых средств, которые вероятно могли бы направляться на развитие инновационной деятельности в области обращения с ТБО.

Такие страны, как Япония, Швейцария, Дания большую часть мусора сжигают. Это обусловлено тем, что небольшие страны не имеют площадей для размещения полигонов и свалок. Всего в Европе сейчас работает 388 МСЗ. В Японии, в которой действует 1900 МСЗ, на каждые 200 000 чел. приходится один завод. Однако следует уточнить, что в этих странах сжигают только те отходы, из которых уже выбрана часть полезных фракций. Во многих странах Европы показатель переработки мусора составляет более 60 %, и это не предел¹.

В России наиболее распространен способ ликвидации отходов путем их захоронения на полигонах. За 2011 г. под новые полигоны и несанкционированные свалки было занято более 4 млн га земли. На полигонах ежегодно складировются 17,5 млн т макулатуры, 2 млн т черных и цветных металлов, 2 млн т полимерных материалов, 20,5 млн т пищевых отходов, 4 млн т стекла и прочих полезных материалов (текстиль и др.) - 4,5 млн т².

По данным Росприроднадзора, в стране работает менее 400 предприятий по сортировке и утилизации ТБО, всего существует 1092 полигона. На индустриальную переработку отходов не перешел ни один из регионов. Из всего объема образующихся ТБО лишь 4-5% вовлечены в переработку³.

Низкая конкуренция, отсутствие достаточного количества предприятий по утилизации (переработке) отходов и объектов размещения отходов, слабо развитый рынок вторичных ресурсов, наличие огромного количества отходов для переработки (т.е. самого мусора) свидетельствуют о том, что инвестиционная среда в России для развития мусороперерабатывающего бизнеса благоприятная. По мнению специалистов, вложенные средства можно окупить достаточно быстро. В России предположительно на это потребуется 2-4 месяца. При этом рентабельность производства достаточно высокая - от 20% до 50%⁴. Доход от сбыта переработки отходов впоследствии может привести к освоению производства изделий из вторичного сырья.

При этом немаловажен экологический аспект, например при утилизации отходов нефтехимической промышленности⁵. Инвестиции в переработку мусора и развитие мусороперерабатывающей отрасли могут решить множество вопросов связанных с загрязнением окружающей среды.

* * * *

¹ Сапожникова Г.В. Конец "мусорной цивилизации": пути решения проблемы отходов. Издание подготовлено при поддержке Представительства общества "Оксфарм" в РФ.

² Государственно-частное партнерство // Российская Бизнес-газета. 2014. № 951 (22). URL: <http://www.rg.ru/2014/06/10/musor.html>.

³ Ермакова О.С. Сороколет И.И., Царьков П.И. Инновационная активность ОАО "НК "Роснефть" / Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар.

науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. / редкол. : Г.П. Хасаев [и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2014. С. 93-95.

⁴ Булгакова Л.М. Раздельный сбор ТБО - шаг к экологической безопасности государства. URL: http://www.profiz.ru/eco/5_2013/sbor_TBO.

⁵ Ермакова О.С. Сороколет И.И., Царьков П.И. Указ. соч.

I.I. Sorokolet, O.V. Chayka*

INVESTMENT ATTRACTIVENESS PROCESSING MUNICIPAL SOLID WASTE

The article considers Investment attractiveness of waste management, profitability and competitiveness of meat-processing industry.

Keywords: investment attractiveness, integrated waste management, waste recycling, secondary resources, profitability.

* Sorokolet Irina Ivanovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: Sorokoleti@mail.ru; Chayka Olga Victorovna, Undergraduate. E-mail: sanmet@mail.ru. - Samara State University of Economics.

УДК 338.3

A.B. Стрельцов*

ОЦЕНКА ЗАТРАТ ПРИ ВЫБОРЕ ВАРИАНТОВ ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ

Рассмотрены постоянные и переменные затраты, связанные с эксплуатацией оборудования, алгоритм определения себестоимости единицы продукции в части, относящейся к оборудованию; предложена зависимость для обоснования варианта замены оборудования.

Ключевые слова: замена оборудования, текущие затраты, капитальные затраты, единица продукции.

При замене оборудования следует выбрать такие его типы, при которых себестоимость единицы продукции в части, определяемой оборудованием, будет минимальна. Рассмотрим возможный состав этих затрат (см. таблицу).

Предлагаемая группировка, используемая для анализа вариантов замены, несколько отличается от общепризнанной. Так, некоторые составляющие затрат согласно законодательству не включаются в себестоимость продукции. Тем не менее, по своему значению они очень близки к ней. Поэтому мы можем учитывать их в нашем анализе аналогично остальным составляющим текущих затрат. Например, налог на имущество уменьшает налогооблагаемую прибыль и по своему начислению не зависит от объема производимой продукции, и в анализе варианта замены оборудования мы можем его учитывать как составляющую постоянных издержек.

* Стрельцов Алексей Викторович, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет. E-mail: strelcova.dasha@inbox.ru.

Затраты при эксплуатации оборудования

Текущие затраты	Составляющие затрат
Постоянные	Амортизация Проценты по кредитам, связанным с движением оборудования, включаемого в себестоимость
Переменные	Зарботная плата производственных рабочих Обслуживание оборудования и его ремонт Прочие эксплуатационные (наладка, смазка и др.)

Если обозначить постоянную часть текущих издержек через $\Gamma_{пост}$, переменную - через $\Gamma_{пер}$, то годовая стоимость продукции в части, связанной с эксплуатацией оборудования, будет представлена в виде

$$\Sigma^{год} = \Gamma^{год}_{пер} + \Gamma^{год}_{пост}. \quad (1)$$

Как уже говорилось, в расчетах более целесообразно использовать не годовые величины, а затраты на единицу продукции, что позволит анализировать ее себестоимость (в части оборудования). Поэтому данное выражение можно представить следующим образом:

$$\Sigma^{ед} = (\Gamma^{год}_{пер} + \Gamma^{год}_{пост}) / \Pi_{пр}, \quad (2)$$

где $\Pi_{пр}$ - объем производимой продукции в натуральном выражении. При этом переменная часть затрат равна:

$$\Gamma^{год}_{пер} = \Sigma_{пр.p} + P, \quad (3)$$

где $\Sigma_{пр.p}$ - зарплата производственных рабочих с отчислениями на страхование;

P - расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (обслуживание, ремонт, прочие эксплуатационные).

Постоянную часть затрат можно определить по формуле

$$\Gamma^{год}_{пост} = A^{год} + H^{год}_u + \Gamma^{год}_p, = BC_p \cdot H_a + C_{ср} \cdot H_u + K_{крp} \cdot P_c, \quad (4)$$

где $A^{год}$ - годовая величина амортизации по оборудованию;

$H^{год}_u$ - годовая сумма начисляемого налога на имущество;

$\Gamma^{год}_p$ - годовая сумма начисляемых процентов по кредиту, взятому на цели обновления оборудования и разрешенная законодательством к отнесению на себестоимость;

BC - балансовая стоимость оборудования;

H_a - норма амортизации;

$C_{ср}$ - среднегодовая стоимость оборудования;

H_u - ставка налога на имущество;

$K_{крp}$ - величина непогашенной части кредита;

P_c - процентная ставка, разрешенная к отнесению на себестоимость продукции.

Таким образом, алгоритм определения себестоимости единицы продукции в части, относящейся к оборудованию i -й модели, можно представить следующим образом:

$$Se_{di} = (З_{np,p} + P_i + B_{ci} \cdot H_a + C_{pi} \cdot H_i + K_{pi} \cdot П_c) / П_{np}. \quad (5)$$

Определенная модель станка i может быть использована при формировании парка оборудования, если себестоимость единицы продукции, производимой на нем, минимальна. Отсюда условие использования i -й модели оборудования можно сформулировать следующим образом:

$$(З_{np,p} + P_i + B_{ci} \cdot H_a + C_{pi} \cdot H_i + K_{pi} \cdot П_c) / П_p - \min. \quad (6)$$

Однако для окончательного выбора моделей применяемых машин выполнение только одного этого условия недостаточно. Себестоимость единицы изделия может быть минимальна, но капитальные затраты, необходимые для этого, могут превысить допустимый размер и сделать получаемую экономию на себестоимости экономически невыгодной.

Для того, чтобы включить в анализ капитальные затраты на приобретение оборудования, их необходимо привести в сопоставимый вид с текущими затратами, связанными с оборудованием. Для этого необходимо учитывать их не в абсолютной величине, а в годовой размерности, аналогично текущим затратам. Учет действия фактора времени, а также того, что на приобретение оборудования, как правило, используются кредитные источники финансирования, вызывает необходимость применять методы дисконтирования.

Таким образом, для приведения стоимости единовременных и текущих затрат в сопоставимый вид целесообразно использовать формулу взноса на амортизацию денежной единицы, а условие использования i -й модели оборудования сформулировать в следующем виде:

$$((З_{np,p} + P_i + B_{ci} \cdot H_a + C_{pi} \cdot H_i + K_{pi} \cdot П_c) + KЗ \cdot (2 \cdot (1 + r)^n / (1 + r)^n - 1)) \rightarrow \min,$$

где $KЗ$ - капитальные затраты на приобретение оборудования;

r - процентная ставка;

n - амортизационный период оборудования (срок действия мероприятия).

Предложенная зависимость позволит более обоснованно определить наиболее экономичный вид оборудования, рассчитать затраты, связанные непосредственно с его использованием.

1. Стрельцов А.В. Экономический результат обновления основного капитала предприятия // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 12-й Междунар. науч.-практ. конф. 21-22 нояб. 2013 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2013.

2. Стрельцов А.В., Ерошевский С.А., Шувалова И.Г. Экономическое обоснование ремонта и модернизации оборудования в электроэнергетике // Проблемы совершенной организации производства и управления промышленным предприятием : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета. Вып. 1. 2011.

3. Яковлев Г.И. Техническое развитие предприятий промышленности - основа их конкурентности // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 12-й Междунар. науч.-практ. конф. 21-22 нояб. 2013 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2013.

COST ASSESSMENT THE SELECTION OF REPLACEMENT EQUIPMENT

There are fixed and variable costs, connected with the operation of the equipment; the algorithm for determining the unit cost of production in part, related to the equipment; the proposed relation for justification of option of equipment replacement.

Keywords: replacement of equipment, current costs, capital costs, unit of production.

* Streltsov Alexey Victorovich, Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics. E-mail: strelcova.dasha@inbox.ru.

УДК 332.142

А.В. Стрельцов, В.А. Бердников*

КРИЗИС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ОРГПРОЕКТИРОВАНИЯ В АВТОПРОМЕ НА ЛОКАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНО-ГЛОБАЛЬНОМ АВТОРЫНКЕ

Обсуждается проблематика платежеспособности, оптимизации издержек, аспектов льготного автокредитования для оргпроектирования конкурентоспособного локального и регионально-глобального авторынка в Российской Федерации.

Ключевые слова: рынок автомобилей, автопром, фирма, издержки, ценовая дискриминация, оргпроектирование, автокредитование.

Главным российским производителем легковых автомобилей являлся и является ОАО "АВТОВАЗ", производственные мощности которого составляли с момента выхода на полную мощность около 1 млн шт. в год¹. При этом другие автопроизводители выпускали в среднем менее 100 тыс. легковых автомобилей². Одной из основных проблем российского автомобильного рынка является значительная доля фрагментации по моделям, что доказывает относительную развитость рынка, но появляются проблемы, связанные с масштабами производства, реновации машиностроения в целом³.

Развитие и становление автомобилестроения в России происходит с активным участием государства, которое оказывает воздействие на структуру рынка с помо-

* Стрельцов Алексей Викторович, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет; Бердников Владимир Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет, Российская академия народного хозяйства и государственной службы. E-mail: berdanka@list.ru.

щью законов и нормативных актов. Также на изменение структуры автомобильного рынка имеют влияние такие макроэкономические и рыночные факторы, как рост платежеспособности населения, бурное развитие системы автокредитования, расширение географии дилерской и сервисной сетей ведущими иностранными производителями. Совокупность вышеперечисленных факторов привели к изменениям основ первичного рынка в России: быстрый рост объема рынка в целом; быстрый рост доли новых иномарок (в том числе собираемых на территории страны); резкое сокращение доли новых отечественных автомобилей. В настоящее время вся автопромышленность России производит 1-1,2% ВВП, при этом давая около 420-450 тыс. рабочих мест в компаниях - производителях автомобилей и комплектующих и около миллиона рабочих мест в дилерских компаниях.

Производство автомобильной техники осуществляется в тесном сотрудничестве с предприятиями различных отраслей, такими как электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности. Благодаря такому сотрудничеству автопроизводство создает в смежных отраслях более миллиона рабочих мест. Фирмы обходят конкурентов, если имеют сильное конкурентное преимущество в оргпроектировании, программируя среду и развивая новые способы выполнения деятельности, вводя новые технологии или начальные компоненты производства, с которыми они выходят на рынок, параллельно сохраняя низкие расходы и дифференцирование товаров⁴.

В последние несколько лет начали активно развиваться автосборочные предприятия на территории России. Такой вариант предоставляет иностранным владельцам фирм производителей существенные налоговые льготы. Однако именно в данном контексте и появился некоторый кризис оргпроектирования и недобросовестная конкуренция иностранного производителя.

Рынок автомобилей играет важную социально-экономическую роль в экономике любой страны и области. Ключевой компонент анализа этого рынка - ценовой аспект, поскольку цены автомобиля - индикатор его условия. В информации о ценах на насыщенности рынка, предпочтении и возможностях покупателей, расходов для производства, концентрируется экономическая и социальная политика государства.

Интерес к бюджетным автомобилям связан с тем, что это довольно крупный сегмент, на который в среднем приходится половина всего российского рынка. Поэтому смена потребительских предпочтений тут оказывает существенное влияние на весь рынок. Вместе с тем клиентскую аудиторию данного сегмента в большинстве своем составляют люди, имеющие ограниченные финансовые возможности, что тоже особо актуально в нынешней экономической ситуации в пространстве регионов России.

Ценовая дискриминация выгодна не только для монополиста, но и для олигополиста на внутреннем авторынке, если у разных потребителей разные эластичности спроса, так что предельный доход на различных рынках одинаков, только если не равны цены. Как известно ценовая дискриминация первой степени означает продажу каждой единицы товара по максимальной цене, которую в состоянии заплатить потребитель.

Производителям обычно не хватает информации, необходимой для дискриминации, но ценовая дискриминация первой степени определяет верхний предел цены, которого может добиться производитель. Ценовая дискриминация второй степени имеет место тогда, когда производители не могут сказать, на какую группу потребителей ориентироваться, но предлагают альтернативные контракты, которые помогут потребителям определиться в отношении своих возможностей. Ценовая дискриминация третьей степени имеет место в том случае, когда продавцы могут определить разные группы потребителей и предложить разные цены каждой группе. Во-первых, можно показать на ситуации, когда в автомобильном центре, например, идентичный автомобиль продает по неравным ценам различным покупателям.

Во-вторых, невозможно заметить, что цены идентичного автомобиля, с идентичными расходами, идентичной скоростью, с идентичным смещением двигателя отличаются. В Тойоте-центре автомобиль Camry с полным комплектом стоит 1 543 000. Подобный автомобиль Honda "Accord" с тем же самым полным комплектом стоит 1 376 000.

В-третьих, в различных областях страны идентичные автомобили стоят по-разному.

Ценовая дискриминация на отечественном рынке автомобилей также присутствует, так же как на других рынках. Например, традиционный бренд бюджетного сегмента - "Лада Приора" и "Лада Калина" превысила в цене 500 тыс. руб., а "Рено Логан" не превысила 350 тыс. руб. Формирование издержек на данные модели, по оценкам независимых экспертов, происходит в одном котле и разливаются они с учетом частных интересов.

Денис Мантуров - министр торговли и промышленности Российской Федерации, выступая на заседании о тенденциях развития отечественного автопрома, говорил о том, что в предыдущем году автомобильными предприятиями государства было выпущено сенсационное количество произведенных автомобилей - 2,5 млн. Он считает, что у российского автопрома есть будущее, причем довольно светлое, обосновывая это следующими факторами: на данный момент лишь 30% населения России имеет свой собственный автомобиль; большинство машин, относящихся к автопарку страны, а именно около 65% имеют высокий уровень износа. Правительство обещает целиком и полностью поддерживать отечественный автопром, как с экономической стороны, так и со стороны развития соответствующих технологий.

Мантуров предположил, что уже через 7-10 лет Россия займет одно из лидирующих мест в автомобильной "нише". По нашему мнению, это возможно при включении в работу осознанных гибких стратегий в автопромышленности⁵. Однако один из лидеров мирового автопрома - Фольксваген прогнозирует снижение российского авторынка на 30-35% в 2015 г. В то же время недавно в Калуге VW начали собирать двигатели, есть вероятность, что Volkswagen Tiguan также будут собирать на заводе в Калуге, ожидается постройка завода по производству шасси MQB.

В деле успешного оргпроектирования конкурентоспособного локального и регионально-глобального авторынка успешно может себя проявить инновационно-инвестиционный потенциал регионов⁶, возможности оптимизации издержек на локальном уровне. Но, на наш взгляд, особая роль в оргпроектировании ситуации при-

надлежит глобальному игроку кредита, важно работать с фактором времени в экономике вообще⁷.

В Российской Федерации весомую роль в прошлом году сыграла программа льготного автокредитования, которую недавно свернули. Банки шли на встречу государству и предлагали действительно выгодные условия кредитов, например, можно посмотреть на автокредит в Сбербанке условия которого предполагали порядка 8% по льготной программе. Однако широкополосный кризис оргпроектирования не моделируется осознанно.

* * * *

¹ Бердников В.А. Корпоративное лидерство: перспектива практики - конкурентоспособность сложной технической продукции. Тольятти, 2001.

² Бердников В.А. Отраслевые проблемы конкурентоспособности сложной технической продукции. Самара : Изд-во Самарской государственной экономической академии, 2001.

³ См.: Морговский Ю.Я., Бердников В.А. Реновации машиностроения и иностранные инвестиции // Машиностроитель. 2008. № 5; Морговский Ю.Я., Бердников В.А. Проблемы реновации крупных машиностроительных предприятий России // Машиностроитель. 2007. № 10.

⁴ Бердников В.А., Вакер М.В. Опыт программно-целевых инициатив по формированию конкурентоспособной стратегии развития промышленно-финансовой корпорации в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 12 (110). С. 47-52.

⁵ Бердников В.А., Реснянский М.М., Севостьянов А.В. "Разработка гибких стратегий как резерв и новый аспект конкурентоспособности предприятий среднего и малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6 (44).

⁶ Бердников В.А. Инновационно-инвестиционный потенциал регионов постперестроенной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 2 (88).

⁷ Бердников В.А. Фактор времени в экономике : монография. Самара: Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2011.

A.V. Streltsov, V.A. Berdnikov*

CRISIS OF COMPETITIVE ORGANIZATIONAL DESIGN IN AUTOMOTIVE INDUSTRY ON THE LOCAL AND REGIONAL AND GLOBAL CAR MARKET

The perspective of solvency, optimization of expenses, aspects of preferential car loans for organizational design of a competitive local and regional and global car market in the Russian Federation is discussed.

Keywords: market of cars, automotive industry, firm, expenses, price discrimination, organizational design, car loans.

* Streltsov Alexey Victorovich, Doctor of Economics, Professor, Samara State University of Economics; Berdnikov Vladimir Alexeevich, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics, Russian Academy of National Economy and Public Service. E-mail: berdanka@list.ru.

ЗАТРАТООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрены основные проблемы системы управления затратами, приведена классификация затратообразующих факторов и методов стратегического управления, которые позволяют минимизировать затраты предприятия.

Ключевые слова: затратообразующие факторы, проблемы управления затратами, ABC и XYZ-методы стратегического управления.

Для успешного функционирования предприятиям необходимо максимизировать выручку и прибыль, минимизировать издержки, затраченные на производство и реализацию продукции и оказание услуг.

Минимизация издержек или затрат предприятия заключается в их управлении. В настоящее время существует много сложностей и проблем в системе управления затратами: отсутствие четких определений, связанных с управлением затратами; существование множество классификаций затрат и необходимость их применения в определенных ситуациях; множество методов управления и учета затрат и наличие конкретных условий для применения этих методов.

Для стратегического управления затратами все затратообразующие факторы подразделяются на структурные и функциональные (операционные).

Функциональные факторы соизмеряются с показателями деятельности предприятия. Они показывают, насколько успешно функционирует предприятие. Функциональные факторы влияют более динамично на величину затрат, чем структурные. Наряду с экономией масштаба или диапазона (степень вертикальной интеграции), что больше характерно для структурных факторов, существует и противоположный эффект - неэкономичность. В зарубежной и отечественной практике структурным факторам выделяют больше интереса, чем функциональным, в частности вертикальной и горизонтальной интеграции и фактору опыта.

Функциональные факторы на машиностроительных предприятиях - это все внутрифирменные ресурсы, мощности и эффективность их использования. Структурные затратообразующие факторы характеризуют затраты предприятия на технологическую деятельность и не влияют прямо на себестоимость. Более подробная структура представлена в таблице.

Сегодня большое внимание уделяется фактору сложности, что предполагает совместное использование методов стратегического управления ABC и XYZ-методов.

Метод ABC (метод "восемьдесят на двадцать") подразумевает выделение в затратах на производство продукции стоимости конкретного вида ресурса, которая составляет 80% от стоимости всех ресурсов и формирует 20% наиболее дорого-

* Стрельцова Дарья Алексеевна, студент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: strelcova.dasha@inbox.ru.

стоящей продукции. Такой ресурс составляет группу А. Треть ресурсов, удельный вес которых составляет 15% стоимости всех ресурсов, - группа В. Группа С - это оставшаяся часть ресурсов, затраты по которым составляют 5%.

Структура затратообразующих факторов

Функциональные факторы	Структурные факторы
Основной и оборотный капитал	Структура управления
Технологии	Эффективность функционирования
Нематериальные активы	Интеграция предприятия
Заработная плата	Структура акционерного капитала
Система управления качеством	Квалификация персонала
Ассортимент; сложность производимых изделий	Использование производственных мощностей
Условия реализации продукции	Масштаб деятельности
Затраты на материалы, металл	Наличие госзаказа
Обязательные страховые взносы	Степень государственного регулирования
Затраты на проведение испытаний	Эксплуатационные характеристики изделий
НИОКР	Структура инвестиций

Метод XYZ подразумевает выделение 3 групп. Группа X характеризуется устойчивой величиной потребления и достаточно высокой точностью прогноза срока потребления. Группа Y включает в себя ресурсы, потребность которых характеризуется известными направлениями и средними возможностями их прогнозирования. А группу Z составляют нерегулярно используемые ресурсы, величину потребления которых сложно прогнозировать.

Эти два метода накладываются друг на друга, в результате чего строится матрица, изображенная на рисунке. Каждый блок ресурсов данной матрицы характеризуется стоимостью ресурса и точностью прогнозирования потребности в нем.

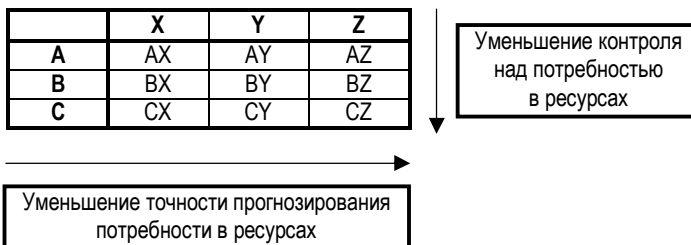


Рис. Совместное использование методов ABC и XYZ-анализа

Для групп AX, AY, AZ можно выработать индивидуальные способы управления. Для группы AX можно рассчитать возможный ассортимент закупок и применить такой метод управления затратами, оптимизирующий величину закупок, как JIT ("точно вовремя"). Для AZ это невозможно и нужно формировать и учитывать в управлении затратами резервный запас. Для групп BX, BY, BZ могут возникать совпадения в закономерностях управления (например, по срокам планирования) или различия (например, по способам доставки). А группы CX, CY, CZ управляются одинаково.

Совместное использование данных методов позволяет выявить причины изменения количества ресурсов; улучшить эффективность системы управления затратами.

В заключение следует отметить, что условия производства и отраслевая специфика предприятия определяют структуру затратообразующих факторов. Отдельные факторы

могут оказаться необходимыми в конкретной ситуации, а в других случаях могут не нести в себе важной информации. В настоящее время затратнообразующим факторам уделяют все больше внимания. Их изучение позволяет находить новые аспекты их применения.

* * * *

1. Великая Е.Г. Затратнообразующие факторы в механизме управления затрат. М. : Юнит Паппе Продактс, 2007.

2. Лисицин В.Г., Зозуля Д.М. Концепции управления затратами в стратегическом аспекте // Донской государственный технический университет. Ростов н/Д, 2014.

3. Пименова Е.М. Управление затратами : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2011.

4. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2009.

5. Хижняк Е.А. Формирование системы стратегического управления затратами // Проблемы современной экономики. 2007. № 1 (21).

D.A. Streltzova*

FACTORS OF COST FORMING AS BASIS THE COST MANAGEMENT SYSTEM FOR ENGINEERING ENTERPRISES

There are main problems of cost management system; given the classification of factors of costs forming and methods of strategic management which allow costs minimizing of enterprises.

Keywords: factors of costs forming, problems of cost management, ABC и XYZ-methods of strategic management.

* Streltzova Darya Alexeevna, Student, Samara State University of Economics. E-mail: streltzova.dasha@inbox.ru.

УДК 338.46

С.Н. Черкасов, Э.Х. Сахибгареева, А.Р. Сараев*

ВОЗМОЖНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА КАК ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ ПЛАТНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Проведен анализ использования классической производственной концепции маркетинга в медицинских организациях, в результате которого получены данные об эффективности использования в медицинских организациях этого подхода в связи с принципиальным отличием медицинских услуг и поведения потребителя в данном сегменте рыночных отношений.

Ключевые слова: маркетинговая концепция, потребительский выбор, качество услуг, эластичность спроса, медицинская организация.

* Черкасов Сергей Николаевич, доктор медицинских наук, профессор, ФГБНУ "Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко". E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Сахибгареева Эллина Хансарьяновна, ФГБНУ "Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко". E-mail: elina163@mail.ru; Сараев Александр Рудольфович, кандидат медицинских наук, ГБОУ ВПО "Самарский государственный медицинский университет" Минздрава России. E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru.

В современных условиях социально-экономического развития страны мероприятия по реформированию здравоохранения должны значительно повысить эффективность использования ресурсов отрасли. В сложившейся ситуации высокая потребность населения в стоматологической помощи не может полностью удовлетворяться существующей системой муниципальных и государственных медицинских организаций. Необходимость исследований, направленных на оптимизацию деятельности коммерческих медицинских организаций, определяется их возрастающей ролью как в системе медицинского обслуживания, так и значения среди пациентов, особенно в стоматологии.

Выбор маркетинговой концепции организации, а, соответственно, и направления совершенствования деятельности не является простой и однозначной задачей. Известны пять основных конкурирующих концепций маркетинга¹, которые организация может взять за основу: производственная, товарная, сбытовая, собственно маркетинговая и концепция холистического маркетинга. Некоторые авторы² в качестве базовой модели маркетинга стоматологических услуг рассматривают концепцию Х.Гронруса о внешнем, внутреннем и интерактивном маркетинге. В соответствии с положениями данной концепции внешний маркетинг направлен на подготовку, распределение и продвижение услуг, внутренний на оптимизацию внутренней структуры и внутренней эффективности организации, интерактивный - на построение коммуникаций с потребителями услуг.

Производственная концепция (внутренний маркетинг по версии Х.Гронруса) - ранее других возникшая, в соответствии с ней потребители останавливают свой выбор на самых простых, доступных и недорогих продуктах. Основное внимание согласно данной концепции должно быть сосредоточено на достижении высокой эффективности деятельности организации путем снижения издержек производства и массового распространения продукции. Основная проблема использования данного подхода в стоматологии заключается в опасности снижения качества услуги как последствия снижения издержек, тогда как "надежда на качественное обслуживание" является основным поводом (мотивом) обращения потребителя и эластичность спроса как относительно цены, так и относительно дохода для основных стоматологических услуг меньше единицы³.

Следовательно, снижение издержек, как выражение концепции производственного маркетинга (внутреннего маркетинга по версии Х. Гронруса), имеет крайне ограниченный потенциал в отношении стоматологических услуг, особенно в коммерческих медицинских организациях. Снижение качества услуг, даже рассматриваемое как потенциальная возможность, будет иметь более негативные последствия для показателей эффективности деятельности организации, чем неоптимальные с точки зрения производственной концепции издержки. Анализ потребительского выбора показал⁴, что односторонняя реализация концепции производственного маркетинга угрожает не только модели потребительского поведения, основанного на стремлении к высокому качеству стоматологических услуг, но и "надежде на комфортное обслуживание", так как экономия на издержках не позволит обеспечить высокий уровень комфорта обслуживания; "негативный опыт взаимодействия с государственными и муниципальными медицинскими учреждениями", так как пациент (потребитель)

не увидит принципиальной разницы между организацией обслуживания коммерческой организации относительно государственной или муниципальной. Даже если предположить, что пациент не сможет профессионально оценить качество оказываемых услуг, то следует указать, что одним из основных мотивов повторного обращения, свидетельствующего о высокой степени лояльности пациента, является рекомендация врачей, т.е. специалистов, способных профессионально оценить качество предлагаемых услуг. Однако не стоит недооценивать и способности к анализу качества и самих пациентов, особенно с учетом уровня их образования, который по полученным данным достаточно высок, так как большинство пациентов коммерческой стоматологической клиники имели высшее (68%) или незаконченное высшее (16%) образование. Наиболее распространенный среди них социальный статус "руководитель" (24% из общего числа опрошенных пациентов) также позволял им сделать определенные выводы о качестве медицинского обслуживания. Пациенты делают выводы о качестве медицинской помощи на основании таких факторов как внешний вид медицинского персонала, особенно среднего, наличия статусных признаков у врача таких как, высшая аттестационная категория, ученая степень кандидата медицинских наук, активное его участие в конференциях, съездах, тренингах и т.п. Женщины, как доминирующие в структуре потребителей стоматологических услуг коммерческих медицинских организаций, придавали большее значение таким обстоятельствам, как внешний вид медицинского персонала, особо отмечая важность чистоты халата или медицинского костюма, светлый тон материала, опрятность и категорически отрицая наличие пятен на медицинской одежде. Указанные факторы, конечно же, не способствуют снижению издержек, а наоборот увеличивают их, однако доказано, что низкие цены или массовые скидки рассматриваются пациентами как угроза качества медицинской помощи и не приводят к увеличению количества потребителей⁵. Данный вывод подтверждает и результаты анализа эластичности спроса относительно цены, которые свидетельствуют о неэластичности спроса на доминирующие виды стоматологических услуг (ликвидация зубной боли и плановые стоматологические услуги).

Таким образом, классическая производственная концепция маркетинга не может быть успешно использована в медицинских организациях по причине коренного отличия медицинских услуг и поведения потребителя в данном сегменте рыночных отношений.

* * * *

¹ Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. М. : Питер, 2006. 814 с.

² См.: Данилов Е.О., Мчедлидзе Т.Ш. Маркетинговые стратегии в коммерческой стоматологии // Институт стоматологии. 2002. № 1. С. 2-5; Абакаров С.И., Курбанов О.Р., Гринин В.М. Особенности маркетинговых стратегий для негосударственных стоматологических учреждений // Стоматология. 2006. Т. 85. № 4. С. 48-50; Мустафаев Р.Р. Повышение качества стоматологического обслуживания населения с учетом оценки маркетинговой политики учреждений здравоохранения: (в рамках программы государственных гарантий) : автореф. дис. ... канд. мед. наук. Казань, 2012. 22 с.

³ Сараев А.Р., Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х. Исследование эластичности величины спроса относительно дохода потребителя при оказании платных стоматологических услуг //

Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 11. С. 14-21.

⁴ Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х. Факторы, влияющие на первичный выбор пациентами коммерческой медицинской организации, оказывающей стоматологические услуги : материалы V Конгресса с международным участием. Якутск, 2014. С. 796-802.

⁵ Исследование потребительского поведения на рынке стоматологических услуг / С.Н. Черкасов [и др.] : материалы 9-й Междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятий: теория и практика". Самара, 2010. Ч. 1. С. 59-61.

S.N. Cherkasov, E.H. Sahibgarееva, A.R. Saraev*

POSSIBLE PRODUCTION AS A BASIS OF THE CONCEPT OF MARKETING ACTIVITIES OF MEDICAL ORGANIZATIONS PROVIDING PAID DENTAL SERVICES

There is analysis of the use of classic production concept of marketing in health care organizations, a result of which the results of the efficiency in medical institutions of this approach in relation to the fundamental difference between health care providers and consumer behavior in this segment of market relations.

Keywords: marketing concept, consumer choice, quality of service, the elasticity of demand, the medical organization.

* Cherkasov Sergey Nikolaevich, Doctor of Medical Sciences, National Public Health Research Institute named after NA Semashko. E-mail: cherkasovsn@mail.ru; Sahibgarееva Ellina Hansvyarovna, National Public Health Research Institute named after NA Semashko. E-mail: elina163@mail.ru; Saraev Alexander Rudolfovich, Candidate of Medical Sciences, Samara State Medical University. E-mail: aleksandsarae@yandex.ru.

УДК 338.5

В.А. Чечина, К.С. Ивашкина, З.Н. Семашкина*

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрены теоретические основы ценовой политики. Определены различные виды ценовой политики в зависимости от целей организации, ее размеров, типа рынка. Выявлено влияние определенного вида ценовой политики на деятельность предприятия.

Ключевые слова: цена, ценовая политика, стратегия ценообразования.

* Чечина Виктория Анатольевна, студент. E-mail: ejevika-95@mail.ru; Ивашкина Ксения Сергеевна, студент. E-mail: elenaivashkina72@mail.ru; Семашкина Зинаида Никитовна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

Цена - один из ключевых элементов маркетинга. Проводя определенную политику в области ценообразования, организация активно воздействует как на объем продаж, так и на величину получаемой прибыли. Как правило, организация не руководствуется получением сиюминутной выгоды, реализуя продукт по максимально высокой цене, а проводит гибкую ценовую политику.

Стратегия ценообразования зависит от целей компании, ее размеров, стадии жизненного цикла товара, характера самого товара, типа рынка, на котором действует компания. Рассмотрим подробнее каждый из вариантов.

1. Зависимость стратегии цены от целей компании.

Компания может рассматривать в виде главной цели обеспечение своего устойчивого развития в будущем. В этом случае ее главной заботой является удовлетворение потребностей покупателей, иногда даже в ущерб прибыли. При таком выборе цели, скорее всего, ценовая стратегия компании будет заключаться в стремлении к снижению цен. Повышая качество, улучшая послепродажное обслуживание, компания одновременно нацелена на снижение цен. Стратегия одновременного повышения качества и снижения цен, известная под девизом "лучше и дешевле одновременно", направлена на расширение рынка¹.

Расширение рынка сбыта создает не только стабильную основу для дальнейшего существования, но и позволяет увеличивать объемы производства, которые в свою очередь, позволяют снижать издержки. Таким образом, компании, взявшие на вооружение принцип "лучше и дешевле одновременно", со временем компенсируют потери от недополученной из-за снижения цен прибыли.

2. Зависимости стратегии ценообразования от размеров компании.

Малым компаниям зачастую приходится просто следовать за ценами, сложившимися на рынке: если это рынок чистой конкуренции, то за стихийно сложившимися ценами; если это рынок олигопольный, то за ценами, установленными крупными компаниями.

Но бывают случаи, когда и малые компании могут устанавливать цены. Такое может быть, когда малая компания имеет свою нишу. Фирма может иметь малые размеры, но быть монополистом в области оказания конкретной услуги. И тогда она в состоянии проводить собственную ценовую стратегию. Если она видит возможность расширить сферу применения своих услуг и стремится к этому, то она примет направление понижения цен. Если же компания не стремится к росту, то она будет стараться извлечь максимум прибыли, и ее цены будут максимально возможно высокими².

3. Зависимость ценовой стратегии от этапов жизненного цикла товара.

Самым сложным в смысле ценообразования является *этап выведения на рынок*. Существуют две стандартные стратегии:

- стратегия "снятия сливок", заключающаяся в установлении сначала предельно высоких цен (максимальное отклонение вверх, оправдываемое эффектом от повышения качества) и постепенное понижение их по мере насыщения спроса;

- стратегия глубокого проникновения, заключающаяся в установлении первоначально цен, соответствующим издержкам, которые при удачной новинке дают сочетание "лучше и дешевле одновременно".

Те, кто применяют стратегию "снятия сливок", руководствуются следующими соображениями:

1. Товар настолько нов, что покупатель не имеет базы для сравнения, и для фирмы представляется выгодным использовать это обстоятельство, пока не появились конкуренты, и получить прибыль, оправдывающую затраты.

2. Жизненный цикл товара сравнительно невелик, а возможность его быстрого копирования конкурентами достаточно велика.

3. Есть довольно большая категория покупателей товаров, способных платить высокую цену, только потому, что он новый.

4. Возможно производство сравнительно небольших партий продукции, издержки в процессе создания которых велики и их надо покрывать высокими ценами.

5. Высокие цены нередко используются компаниями-первопроходцами, которые не собираются долго заниматься производством этой новой продукции. Они первыми открывают новый товар, "снимают сливки" и, не дожидаясь этапа зрелости, переключаются на новый товар³.

Те, кто применяет стратегию глубокого проникновения, руководствуются такими соображениями:

1. Спрос на рынке данного продукта настолько эластичен, что высокая цена может отпугнуть покупателей и не даст компании возможности обеспечить хоть какое-то производство.

2. Организация производства малыми партиями невозможна.

3. Компания, создавшая новый продукт, предполагает, что его жизненный цикл будет достаточно продолжительным, и потому выгодно захватить большую долю рынка, чтобы потом в течение многих лет иметь стабильное производство.

4. Низкие цены могут стать барьером для конкурентов, которые с технической точки зрения могли бы достаточно быстро позаимствовать новшество, но из-за низких цен не захотели этого сделать.

5. Продукт по своей природе рассчитан на массового покупателя. Он не является свидетельством обеспеченности.

6. На рынке товаров производственно-технического назначения, где эмоциональные ценности отсутствуют, более вероятен успех при использовании стратегии глубокого проникновения⁴.

4. Зависимость ценовой стратегии от характера товара.

Если среди свойств товара велика роль эмоциональных ценностей (количественно неизмеримые свойства; чувства, которые возникают у потребителя: ощущение комфорта или безопасности, восторг, хорошее настроение), то вполне вероятно заведомое разделение изготовителем своей продукции по ценовым категориям. При практически одинаковых рациональных характеристиках они могут специально различаться оформлением, чтобы потом можно было определить, дорогая ли эта вещь.

Производитель, изучив рынок, заранее определяет, сколько надо произвести дорогих костюмов, сколько среднего качества и сколько дешевых. В соответствии с этими предпосылками он и организует производство. Важно при этом, чтобы дорогой

костюм отличался внешне. Он может быть таким же долговечным, удобным, как дешевый, но выглядеть должен иначе.

5. Зависимость ценовой стратегии от типа рынка на котором действует компания.

На рынке чистой конкуренции компания вообще не в состоянии заниматься ценообразованием. Она берет готовую, сложившуюся цену и пользуется ею.

На рынке монополистической конкуренции, как известно, продается похожая, но не идентичная продукция. Неценовая конкуренция (высокое качество, технический уровень, технологическое совершенство) является здесь главным способом завоевания рынка. Производитель может назначать свои собственные цены, но при их расчете должен уметь сопоставить качество своей продукции с качеством товаров-заменителей и уметь определять эффект от повышения качества.

На олигопольном рынке у товаропроизводителей гораздо больше возможностей навязать свою цену покупателям. Но развитие международной торговли и наличие других способов удовлетворения потребностей заставляют производителей понижать цены, назначать цены, обеспечивающие приемлимый уровень прибыли, и не отрываться от экономических издержек⁶.

Таким образом, ценовая политика заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, так варьировать ими, в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

* * * *

¹ Маркетинг: общий курс : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Экономика" / под ред. Н.Я. Калюжной, А.Я. Яковсона. 4-е изд., стереотип. М. : Омега-Л, 2010. 476 с.

² Маркетинг менеджмент. 14-е изд. СПб. : Питер, 2014. 800 с.

³ Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. М., 1997.

⁴ Шуляк П.Н. Ценообразование : учеб.-практ. пособие. М., 2000.

⁵ Пичурин И.И., Обухов О.В., Эриашвили Н.Д. Основы маркетинга. Теория и практика : учеб. пособие. М., 2012.

V.A. Chechina, K.S. Ivashkina, Z.N. Semashkina*

PRICING POLICY OF ORGANIZATION

The theoretical foundations of pricing policy. Identify different types of pricing policy depending on the organization's objectives, its size, the type of market. The influence of a certain kind of pricing policy on the activities of the company.

Keywords: price, price policy pricing strategy.

* Chechina Victoriya Anatolyevna, Student. E-mail: ejevika-95@mail.ru; Ivashkina Kseniya Sergeevna, Student. E-mail: elenaivashkina72@mail.ru; Semashkina Zinaida Nikitovna, Candidate of Economics, Associate Professor. E-mail: z.n.semashkina@mail.ru. - Samara State University of Economics.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.24

М.И. Абузярова*

РЕИНЖИНИРИНГ КАК НОВОЕ КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Использование реинжиниринга как управленческой технологии обусловлено необходимостью повышения качества управления, обеспечения управляемости, инновационного развития существующих бизнес-систем в условиях жесткой конкуренции, глобализации и информатизации экономики.

Ключевые слова: реинжиниринг, инновационное развитие, качество управления.

В настоящее время концепция процессного управления стала возможностью решить возникшие проблемы и противоречия, тем самым переключив качество управления на новый уровень. На сегодняшний день процессное управление прочно заняло ключевое место в системе методов управления, фактически является стандартом менеджмента, повышая качество и результативность управления.

Реинжиниринг бизнес-процессов представляет собой одно из важнейших направлений для совершенствования и улучшения управления предприятием.

Существенные изменения в мировой экономике вызвали необходимость возникновения реинжиниринга.

Предприятия по всему миру были вынуждены совершенствовать свои методы управления, форсировать реакцию на изменения внешней среды из-за широкого доступа к товарам и услугам по всему миру, роста обновляемости товаров, значительного сокращения длительности их жизненного цикла, требований потребителей к качеству и срокам предоставления товаров, роста многообразности управленческих задач и инноваций. Все это обеспечивается реинжинирингом.

* Абузярова Мария Ивановна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

Реинжиниринг - это процесс, который включает в себя глубокое, всестороннее изучение бизнес-процессов, которые протекают внутри организации, коренное переосмысление этих процессов, выделение главных, их комплексный анализ и перестройка для дальнейшей оптимизации, сокращения длительности, устранения повторяющихся действий, достижение главной цели любой организации - получение высокой доходности и наилучшей управляемости деятельности организации¹.

В современной теории менеджмента понятие "процесс" занимает ключевое место. Международный стандарт ISO 9000:2000 определяет процесс как "совокупность взаимодействующих и взаимосвязанных видов деятельности, преобразующих входы в выходы"².

Обычно используется следующее определение, что процесс - это набор повторяемых действий или процедур, благодаря которому ресурсы и информацию преобразовываются в конечный продукт по установленным правилам для получения экономического результата.

Процессный подход на предприятиях может проводиться в границах одной организационной единицы, объединять несколько единиц или даже организации.

Процессное управление позволяет выполнить:

- выделение и использование бизнес-процессов в качестве объектов управления. Содержание "процессного управления" предполагает деятельность, которая направлена на создание целенаправленного поведения организации с помощью выделения, организации и управления системой взаимосвязанных и взаимодополняющих бизнес-процессов и их ресурсного обеспечения;

- изменение ориентации вектора управления компании от "вертикального" (руководитель-исполнитель) к "горизонтальному" (на потребителя).

Реинжиниринг можно определить как комплексное преобразование качества управления путем улучшения политики управления предприятием, совершенствования структуры предприятия, его коммерческих и производственных процессов, поведения персонала и другие с целью улучшения финансового состояния предприятия.

В современных условиях важная задача управления предприятием включает в себя качественное совершенствование основных бизнес-процессов с внедрением новых информационных технологий, что позволяет достичь совершенствования системы управления, повышения ее качества, конечного итога в повышении эффективности всего бизнеса.

Реинжиниринг бизнес-процессов крайне необходим бизнесу, который нуждается в существенных изменениях в управлении.

Реинжиниринг предполагает радикальные и масштабные изменения в деятельности компаний.

Для достижения быстрых изменений существующих показателей работы предприятия данный процесс предполагает решительное изменение существующих бизнес-процессов.

В связи с этим методы реинжиниринга могут получить эффективный результат использования во время разработки инновационной стратегии развития.

Инновационный характер реинжиниринга заключается во внедрении на предприятии совершенно новых бизнес-процессов, которые ориентированы на создание, освоение и использование технологических инноваций.

Инновационные изменения можно рассматривать с двух позиций, как :

- метод повышения качества управления деятельностью предприятия,
- инструмент разработки инновационной стратегии, целью которой является создание "прорывных" инновации в области технологии.

Технология проектирования и реализация бизнес-процессов как ключевой организационный элемент управления и разработки стратегии компании в конкурентной среде является объектом реинжиниринга.

Реинжиниринг включает в себя два взаимосвязанных процесса:

- первый направлен на анализ и оценку существующей стратегии;
- второй ориентирован на обобщение принципиально нового подхода к повышению конкурентоспособного признака предприятия.

В современном менеджменте эти процессы представлены двумя методами:

- обратный инжиниринг;
- прямой инжиниринг³.

Процесс обратного инжиниринга служит для комплексного анализа предприятия как единой системы управления с использованием диагностики существующих бизнес-процессов.

Цель данного метода - подготовка массива исходных данных для проведения оценки нынешней и создания новой стратегии в конкурентной среде, включая возможности создания новой структуры.

Процесс прямого инжиниринга осуществляет проектирование новых конкурентных преимуществ и стратегий предприятия. В основе данной стратегии находятся инновационные процессы.

Во время внедрения инновационной конкурентной стратегии проектируется структура основных бизнес-процессов, создаются механизмы финансирования, реализации и коммерциализации. Эффективность обеспечивается за счет создания и использования совокупности инноваций, повышения инновационного потенциала предприятия в результате возрастания доли интеллектуальных активов, концентрации ресурсов предприятия на перспективных технологических направлениях, новых продуктах и т.д.

Различие между двумя рассмотренными процессами заключается в том, что обратный инжиниринг представляет собой метод подготовки базы данных для улучшения процесса управления, а прямой - подходы к управлению на основе создания и реализации новой создаваемой конкурентной стратегии предприятий с инновационной направленностью.

Использование предприятиями реинжиниринга как метода управления требует разработки реинжинирингового проекта:

- алгоритма разработки, реализации;
- получения ожидаемых результатов.

Реинжиниринг требует создания информационной системы, для которой необходимо применение специальных методик и инструментов, вследствие чего в мире значительно вырос интерес к CASE-технологиям (Computer - Aided Software Engineering) и его инструментам, позволяющим максимально систематизировать и автоматизировать все этапы проекта.

В настоящее время одной из актуальных задач является создание единого информационного пространства для анализа и оценки управления и эффективности деятельности предприятия в целом, а не только отдельных его структурных подразделений.

Для эффективного решения этой задачи рационально использовать средства информационного моделирования, которое дает возможность аккумулировать реальные структуры хранения данных.

При этом возникает необходимость обмена данных между подсистемами, которые разработаны для предприятия в разное время с использованием разных вычислительных инструментов.

Реинжиниринг как метод повышения качества управления является рискованным и требует отслеживания, так как в основе его лежат инновационные процессы.

Следовательно, для эффективного использования реинжиниринга необходимо выполнение определенных условий, которые представляют собой ключевые факторы успеха.

Эффективное выполнение зависит от эффективной работы всех составляющих.

В первую очередь, необходима детальная проработка системы целей и задач, разработанная стратегия должна быть выгодна и реализуема с использованием существующих ресурсов.

При наличии высокотехнологического, инвестиционного, инновационного, производственного, кадрового потенциалов производства, а также надежного ресурсного обеспечения, наличия финансовой и информационной составляющей будет достигнута высокая результативность реинжиниринга.

Так, расширение источников финансирования инновационной деятельности предприятия и акцентирование ресурсов на первенствующих направлениях разработки бизнес-процессов являются важным аспектом реинжиниринговой кампании высокотехнологического современного предприятия.

Использование реинжиниринга, ориентированного на инновационные процессы, является на самом деле единственным методом повышения эффективности деятельности предприятия.

Повышение качества управления предприятиями требует наличия эффективных процедур для выявления проблем и их исследования путем применения системного подхода.

Методика системного подхода должна включать следующие меры:

- планирование и определение источников информации (устанавливаются цели системы, источники информации, данные, итоговые параметры);
- измерение и анализ информации (определены критерии, процедура отчетов, персональная ответственность, анализируются причины проблемы);
- анализ бизнес-процессов;
- анализ со стороны руководства (разработка и реализация мер).

Таким образом, очевидным является необходимость заимствования опыта построения эффективной организации, минимизации издержек, ускорения процессов, улучшения отношений с клиентами, эффективного управления целями и проектами.

Подобным решением для предприятий может стать отказ от системы управления по функциям к управлению по процессам.

* * * *

¹ *Елин А.В., Елина И.Е.* Эволюция понимания категории "качество" как атрибута в системах управления // Сб. РАГС при Президенте РФ. 2010. С. 87-105.

² Там же.

³ См.: *Белов А.А.* Информационно-синергетическая концепция управления сложными системами: методология, теория, практика. Иваново: Изд-во Иван. гос. ун-та, 2009. 424 с.; *Иванов В.В., Богаченко П.В., Хан О.К.* Формирование системы управленческого учета на основе процессных методов управления компанией // Управленческий учет. 2006. №1. С. 4-16.

M.I. Abuzyarova*

REENGINEERING AS A NEW QUALITY OF MANAGEMENT ON ENTERPRISES IN CONDITIONS OF TRANSITION TO INNOVATION ECONOMY

Using reengineering as management of technology due to necessity to increase the quality of management, provide controllability, innovation development current business-systems in conditions of hard competition, globalization and information economy.

Keywords: reengineering, innovation development, quality of management.

* Abuzyarova Mariya Ivanovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

УДК 338:61

А.В. Агапов, Ю.В. Ляшенко, М.А. Михеева*

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Рассматриваются некоторые аспекты управления человеческими ресурсами в мировом фармацевтическом бизнесе. Выделяются общие требования к кандидатам на должность медицинских представителей разных фармацевтических компаний, определяются основные факторы выбора работодателя.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, персонал, медицинский представитель.

Профессия медицинского представителя изначально является одной из самых востребованных на фармацевтическом рынке. Сегодня она переживает некоторую логическую трансформацию, но актуальность ее по-прежнему высока¹.

* Агапов Антон Владимирович, аспирант, Самарский государственный экономический университет; Ляшенко Юлия Владимировна, медпредставитель "КРКА"; Михеева Мария Альбертовна, кандидат социологических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

Первые медицинские представители - сотрудники, устанавливающие и развивающие связи между компаниями - производителями фармацевтических препаратов и врачами с целью увеличения продаж лекарственных средств, появились в нашей стране в 90-е гг. прошлого столетия. Тогда ими становились исключительно врачи, которые массово уходили в новую для них профессию, рискуя попробовать себя в новом качестве. Их преимуществом являлась возможность вести диалог с врачами ЛПУ и поликлиник на профессиональном языке. Однако усиление конкурентной борьбы между российскими и иностранными производителями за позиции на рынке, "присвоение" дистрибьюторами функций по продвижению препаратов со временем привели к резкому увеличению численности медицинских представителей, прежде всего "полевых" сотрудников в регионах, и как следствие - к дефициту врачей, готовых работать в этом качестве.

Для чего компании нанимают медицинских представителей? В силу консервативности практической медицины фармацевтическим компаниям, которые выпускают новые лекарственные формулы, не так просто убедить врачей начать выписывать их пациентам. Чтобы медицина успевала за наукой, и существуют медицинские представители. Основная цель работы медицинского представителя - формирование мнения врачей, провизоров и фармацевтов о препарате и организация продажи препарата на своей территории.

Важно отметить и то, что для каждого направления фармпрепаратов существуют свои медицинские представители. Так, препараты безрецептурного отпуска продвигают аптечные медпредставители, рецептурные - поликлинические медпредставители, а препараты, применяемые в стационарах, - госпитальные.

Основные требования к кандидату на должность медицинского представителя сходны практически во всех фармацевтических компаниях: наличие высшего медицинского или фармацевтического образования, права категории "В", желательное, чтобы кандидат был уверенным пользователем ПК и знал английский язык на разговорном уровне, опыт работы по продвижению лекарственных препаратов, хорошее знание фармакологии. Это тот минимум, который определяет низшую планку отбора кандидатов. Помимо этого, существуют и требования к личностным качествам кандидатов. Медицинский представитель должен быть активным, креативным, дисциплинированным, коммуникабельным, располагающим к себе человеком, способным усваивать большие объемы информации. Опыт работы в фармацевтическом бизнесе приветствуется, но в связи с все возрастающим спросом не является обязательным.

Сколько же "стоят" подобные специалисты? Заработная плата и система бонусов в фармацевтических компаниях напрямую зависят от их размера, бренда и "страны происхождения". В российских и восточно-европейских фирмах вознаграждение медицинского представителя обычно не превышает 500 - 700 долл. плюс транспортные расходы, оплата мобильной связи, обучение. Средний доход в известных иностранных компаниях начинается от 1000 долл. плюс ежеквартальный бонус по итогам работы (выполнение плана, сдача отчетности). Социальный пакет тоже выглядит весьма привлекательно: добровольное медицинское страхование, различные льготы, автомобиль компании, возможность выучить иностранный язык, получить дополнительное образование (в том числе и за рубежом).

Следует отметить, что на сегодняшний день критерии выбора компании-работодателя у самих специалистов претерпели изменения. Существенную роль играют не только уровень заработной платы и дополнительный социальный пакет, но и место компании на рынке, динамика развития, социальная значимость ее бизнеса и корпоративная культура. Предпочтение отдается такому работодателю, который предоставляет работнику возможности личного и профессионального роста².

По опросам независимых компаний наиболее важными факторами при выборе работодателя являются³:

- зарплата - 69%;
- доверие руководства, а не тотальный контроль - 64%;
- личный рост и развитие - 58%;
- признание личных заслуг - 56%;
- отношения с непосредственным руководителем - 55%;
- бонусы - 55%;
- гордость за препараты компании - 50,5%;
- будущий продуктовый портфель (пайплайн) - 27,6%;
- машина - 26%;
- социальный пакет - 23%.

Ключевым моментом мотивации к работе медицинским представителем является интерес к построению карьеры в фармкомпании. Сложно стать руководителем высокого уровня: "product-manager" или региональным менеджером, не пройдя "полевой" школы, не зная особенностей работы медпредставителей как первого звена продвижения лекарств.

Одним из основных индикаторов успешной работы компании и правильной кадровой политики является показатель ротации кадров. Приемлемый уровень текучести кадров для разных позиций будет разным. Более высокий процент ротации стоит ожидать в среде медпредставителей. Это те сотрудники, которые чаще всего "вырастают" со своей позиции и, если не видят ближайших возможностей роста в своей компании, естественно, принимают предложения других работодателей. Понятно, что компания не может искусственно создавать позиции для всех медпредставителей, которые хотят перейти в менеджеры. Поэтому данный процесс перехода сотрудников по этой мотивации рассматривается как естественный. Текучесть кадров среди медпредставителей около 15% - явление нормальное.

Для среднего менеджмента приемлемый уровень ротации 3-5%. Менеджеры среднего звена - это костяк компании, от которого зависит очень многое. Если текучесть кадров превысит уровень в 5%, это начнет отражаться на "здоровье" организации, для топ-менеджеров ротация должна быть еще ниже.

Таким образом, успех фармацевтической компании во многом зависит от качества подбора персонала и способности компании развивать персонал в дальнейшем. Именно взаимная удовлетворенность руководства компании и рядовых сотрудников приводит к выполнению поставленных задач, укреплению позиций компании на фармацевтическом рынке.

¹ Медведев Д.А. Россия готова сотрудничать с зарубежными фармкомпаниями / РИА Новости. URL: <http://ria.ru/economy/20150725/1146434261>.

² Кафидов В. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / В. Кафидов. СПб.: Питер, 2012. 208 с. URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=22157>.

³ Медведев Д.А. Указ. соч.

A.V. Agapov, Yu.V. Lyashenko, M.A. Mikheeva*

SOME FEATURES HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL BUSINESS

The article discusses some aspects of human resource management in the international pharmaceutical business. The authors identify the general requirements for candidates for the position of medical representatives of different pharmaceutical companies and determine the primary factor in choosing an employer.

Keywords: human resource management, staff, medical representative.

* Agapov Anton Vladimirovich, Postgraduate, Samara State University of Economics; Lyashenko Yuliya Vladimirovna, Medical Representatives "KRKA"; Mikheeva Mariya Albertovna, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

УДК 331.101:61

А.В. Агапов, Ю.В. Ляшенко, М.А. Михеева*

О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Указаны основные пути совершенствования мотивации труда медицинских представителей на основе изучения теоретических основ и анализа существующей системы мотивации и стимулирования труда персонала фармацевтической компании.

Ключевые слова: персонал, мотивация, стимулирование труда.

Анализ трудов отечественных и зарубежных исследователей по вопросам мотивации и стимулирования труда персонала организаций показывает, что давно существует необходимость систематизации материала по указанной проблеме. Необходимость более глубокого изучения мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала фармацевтической организации и высокая практическая значимость решения проблем ее совершенствования обусловили выбор темы научного исследования.

* Агапов Антон Владимирович, аспирант, Самарский государственный экономический университет; Ляшенко Юлия Владимировна, медпредставитель "KRKA"; Михеева Мария Альбертовна, кандидат социологических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

Целью исследования является теоретическое и практическое изучение сущности и особенностей мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала, а также совершенствование системы мотивации и стимулирования труда персонала фармацевтической компании. Объектом данного исследования выступает фармацевтическая компания ООО "КРКА ФАРМА", предметом исследования - система мотивации и стимулирования труда ее персонала.

Информационную базу исследования составили данные социологического опроса сотрудников Южно-Поволжского региона ООО "КРКА ФАРМА", анализа кадрового потенциала, системы мотивации и стимулирования труда в организации; SWOT-анализа; документы по регламентации и стандартизации деятельности ООО "КРКА ФАРМА" России.

Нами осуществлен всесторонний анализ существующей в компании ООО "КРКА ФАРМА" системы мотивации и стимулирования труда, обозначены ее положительные аспекты и выявлены основные недостатки.

На основе результатов исследования разработаны рекомендации по совершенствованию мотивации и стимулирования труда медицинских представителей компании.

Руководству компании необходимо обратить внимание на 3 проблемных элемента существующей системы мотивации и стимулирования труда персонала:

1. Оклад работника должен коррелировать с уровнем инфляции и индексацией, принятой в других фармацевтических компаниях. Введение ежегодной индексации (по результатам маркетинговых исследований рынка труда в сфере фармацевтического бизнеса) повысит лояльность персонала к своей компании, снизит текучесть кадров и увеличит производительность труда.

2. Бонусная часть. Система начисления премий по результатам только коллективной работы не учитывает индивидуальный вклад каждого работника и может демотивировать сотрудников.

3. Компенсационный пакет. Существующий в компании пакет ДМС у большинства сотрудников не востребован и не выполняет своей мотивационной функции. Так, нами было выявлено, что среди основных видов поощрений многие медицинские представители хотели бы иметь бесплатный абонемент в фитнес-клуб и возможность обучения за счет компании.

В результате осуществления разработанных мероприятий по совершенствованию системы мотивации и стимулирования труда работников фармацевтической компании ООО "КРКА ФАРМА" нами прогнозируется:

1. Улучшение показателей деятельности компании.
2. Повышение удовлетворенности трудом медицинских представителей, что обеспечит более стабильную работу всей компании в целом.
3. Улучшение социально-психологического климата внутри компании.
4. Уменьшение текучести кадров.
5. Создание устойчивого кадрового потенциала компании.

Организация всегда должна быть заинтересована в такой системе мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала, которая позволила бы максимально раскрыть интеллектуальный и творческий потенциал каждого сотрудника, повысить производительность труда, снизить социальную напряженность, идентифицировать личные интересы работающих с интересами организации в целом.

* * * *

1. *Андреева И.Н.* Управление кадрами. Руководство для персонала и топ-менеджмента. СПб. : БХВ Петербург, 2011. 416 с. URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=21731>.
2. *Кафидов В.* Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие. СПб. : Питер, 2012. 208 с. URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=22157>.
3. Официальный сайт компании "КРКА" в России. URL: <http://www.krka.ru>.

A.V. Agapov, Yu.V. Lyashenko, M.A. Mikheeva*

THE NECESSITY TO IMPROVE MOTIVATION IN THE HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF PHARMACEUTICAL BUSINESS

Annotation: The article is dedicated on the development of the main ways of improving labour's motivation of medical representatives which is based on the study and analysis of the theoretical foundations of the existing motivation's system and stimulation for work to the personnel of the pharmaceutical company.

Keywords: human resource, motivation, labor stimulation.

* Agapov Anton Vladimirovich, Postgraduate, Samara State University of Economics; Lyashenko Yuliya Vladimirovna, Medical Representatives "KRKA"; Mikheeva Mariya Albertovna, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: HKtZK@yandex.ru.

УДК 311.2

В.Ю. Анисимова, М.И. Тараканова*

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО "PEGAS TOURISTIC"

Рассмотрены основные задачи антикризисного управления, а также основные причины кризиса. Проанализировано финансовое состояние туроператора ООО "Pegas Touristic", предложены меры и задачи по выходу из кризиса данной организации.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, банкротство, бухгалтерский баланс.

Антикризисное управление - процесс использования форм, методов и процедур, которые направлены на социально-экономическое улучшение финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, предприятия, отрасли, создание и развитие условий для выхода из состояния кризиса. Термин "кризис" тесно связан с понятием "риск", который в свою очередь может влиять на планирование разработок любого управленческого решения¹.

* Анисимова Валерия Юрьевна, ассистент; Тараканова Мария Ивановна, студент. - Самарский государственный университет. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

Основной задачей антикризисного управления является принятие своевременных мер, которые направлены на недопущение возникновения кризисной ситуации, а если кризис уже наступил, то необходимо минимизировать возможные последствия кризиса.

Причины, по которым может возникнуть кризисное состояние на предприятии:

- злоупотребления со стороны менеджеров или персонала;
- изменение рыночных условий;
- давление со стороны конкурентов;
- деятельность проверяющих или контролирующих государственных органов;
- введение новых законов или других нормативных актов, включая международные соглашения;
- изменения в политической ситуации (перераспределение власти);
- стихийные бедствия и т. д.

Важно выделить то, что каковы бы ни были определенные "видимые" причины осложнения финансового состояния, первой причиной любого кризисного положения будет действие или бездействие высшего руководства (менеджмента) компании. Иными словами, изначальная причина потери финансов всегда субъективна. Можно привести пример, если предприятие несет убытки из-за пожара или наводнения, то в первую очередь, ответственность лежит на том, кто вовремя не получил соответствующий страховой полис. Но следует отметить, что неизбежны ошибки менеджеров так же, как и "дождь в плохую погоду". Исходя из этого, можно сказать, что анализ причин кризисного состояния представляет собой поиск этих ошибок².

Разберем антикризисное управление, опираясь на организацию ООО "Pegas Touristic" - один из лидеров отрасли туризма в России и одна из крупнейших, международных туристических компаний, которая вертикально интегрирована. Кроме того, на сегодняшний день ООО "Pegas Touristik" - это современная универсальная туристическая компания, предлагающая большой спектр услуг для различных групп клиентов и принимающая активное участие в социальной и экономической жизни страны.

Рассмотрим результаты анализа наличия (отсутствия) признаков преднамеренного банкротства в табл. 1.

Таблица 1

Обеспеченность обязательств по активам

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Обеспеченность обязательств:			
на начало года	2,14	2,15	2,12
на конец года	2,12	2,148	2,166
среднегодовая	2,13	2,149	2,143
Стоимость чистых активов, тыс. руб.:			
на начало года	136	137	139
на конец года	136	139	140
Среднегодовая стоимость	136	138	139,5

В результате анализа резких колебаний в показателях не обнаружено, ухудшилась обеспеченность обязательств. Чистые активы предприятия положительны, а это означает отсутствие преднамеренного банкротства.

Из табл. 2 видно, что оборачиваемость по каждой позиции текущих активов замедлилась, кроме запасов с НДС, дебиторской задолженности и денежных средств, снизились коэффициенты оборачиваемости, продлился оборотный период. По позиции денежные средства рост оборачиваемости объясняется неблагоприятным источником средств на счету предприятия.

Таблица 2

Результаты анализа оборачиваемости

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка, тыс. руб.	160	190	170
Себестоимость, тыс. руб.	187	200	100
Запасы с НДС, среднегод.	24,5	25,5	27
Дебиторская задолженность, среднегод.	35	40	49,5
Денежные средства, среднегод.	7	8	9
Кредиторская задолженность, среднегод.	72	61,5	47,5
Коэффициент:			
оборачиваемости	7,6	7,8	3,7
запасов (с НДС)	47	46	97
дебиторской задолженности	4,6	4,7	3,4
кредиторской задолженности	2,2	3,1	3,6
Период оборота, дн.	38	36	84

Исследование источников финансирования ООО "Pegas Touristic", а именно состава и структуры пассивов баланса, позволило определить платежеспособность предприятия.

По результатам анализа можно сказать, что туристическая компания "Pegas Touristic":

- неконкурентоспособна;
- убыточна (нерентабельна);
- находится в критическом финансовом положении (зависит от кредиторов);
- необходимо введение конкурсного производства.

Данные, отвечающие за финансовое состояние туроператора ООО "Pegas Touristic", были взяты с официального сайта компании³.

К чрезвычайным мероприятиям, которые могут быть полезны для данной организации, можно отнести:

- инвентаризация имущества;
- капитальный ремонт, модернизация основных фондов, замена устаревшего оборудования, приобретение дополнительных основных фондов;
- продажа незавершенного строительства;
- анализ кадрового состава, оптимизация численности персонала и т.д.;
- продажа дочерних фирм и долей в уставных капиталах других фирм;
- изменение организационной структуры предприятия;
- уменьшение дебиторской задолженности;
- снижение издержек производства;
- сокращение номенклатуры выпускаемой продукции.

При разработке выше перечисленных мероприятий нужно, прежде всего, тщательно провести анализ активов и системы управления предприятием, в частности.

Анализировать основные фонды предприятия "Pegas Touristic" нужно в последовательности, которая сложилась в практике учета статистики основных фондов (здания, сооружения и т. п.). Но следует обратить внимание на производственные и складские площади, так как они могут быть свободными, следовательно, их можно сдать в аренду.

Для выявления ликвидных материальных запасов анализируются материальные запасы и запасы готовой продукции, потому что могут стать возможностью для расчета с кредиторами, а приобретая необходимые материальные ресурсы можем использовать в будущем производстве.

Перед компанией "Pegas Touristic", стремившейся выйти из кризиса, стоят две, вытекающие одна из другой, задачи:

- ликвидировать последствия кризиса - восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия.
- устранить причины кризиса - разработать план развития и провести на его основе реструктуризацию предприятия с целью недопущения повторных кризисных явлений в будущем.

В стабилизационной программе должен присутствовать комплекс мероприятий, которые направлены на восстановление платежеспособности предприятия. Однако, для ее осуществления сроки ограничены, как правило, это 12 или 18 месяцев, т. е. период внешнего управления. Это связано с тем, что у предприятия, который неплатежеспособен, резервных фондов, как правило, нет, а финансовые вливания со стороны невозможны. Поэтому в первую очередь необходимо проводить те мероприятия, которые смогут заполнить "кризисную яму", а именно, за счет увеличения поступлений денежных средств (максимизации) и за счет уменьшения текущей потребности в оборотных средствах (экономии).

* * * *

¹ Антикризисное управление : учебник / под ред. Э. М. Короткова. М. : ИНФРА-М, 2003. 432 с.

² Лукьяненко П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. 3-е изд. СПб. : Питер, 2003. 544 с.

³ Официальный сайт компании "Pegas Touristic". URL: www.pegast.ru (дата обращения: 28.10.2015).

V.Yu. Anisimova, M.I. Tarakanova*

MONITORING OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF LLC "PEGAS TOURISTIC"

This article describes the main tasks of crisis management, as well as the main causes of the crisis. Analyzed the financial condition of the tour operator LLC "Pegas Touristic". And proposed measures and tasks to overcome the crisis of the organization.

Keywords: crisis management, crisis, bankruptcy, balance sheet.

* Anisimova Valeriya Yuryevna, Assistant; Tarakanova Mariya Ivanovna, Student. - Samara State University. E-mail: ipanisimova@yandex.ru.

ОСОБЕННОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЯВЛЕНИЯ

Рассматриваются особенности осуществления туристической деятельности и ее значение для национальной экономики.

Ключевые слова: туристическая отрасль, национальная экономика.

Результаты деятельности индустрии туризма и ее значение для экономики страны в целом будут зависеть не только от общего показателя уровня туристической деятельности, но и от состояния рассматриваемой экономики.

Что касается особенностей туристической деятельности для стран, которые относятся к развивающимся, то в этом случае значение индустрии туризма будет определено ее способностью сгенерировать поток иностранных туристов, а также наличием возможностей по предоставлению средств для обеспечения гибкой ценовой политики в ее экспортной промышленности.

В развитых странах индустрия туризма позволяет противостоять неблагоприятным тенденциям в национальной и мировой экономике. Чтобы оценить значение туристической отрасли для экономики страны, необходимо найти ее относительную долю в общемировом значении. Данный показатель даст информацию относительного значения отдельно взятого государства для мировой индустрии туризма.

В целом влияние туризма на экономику отдельно взятой страны происходит по всем аспектам, которые характеризуют данное явление.

Рассматривая туристическую деятельность с точки зрения экономического явления, можно выделить ряд особенностей на современном этапе его развития¹:

- позволяет создавать новые рабочие места;
- выступает инициатором развития и освоения новых регионов, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики;
- продукты и услуги, предоставляемые данной отраслью, не имеют свойства накапливаться;
- туризм является механизмом перераспределения национального дохода в большей степени в адрес тех стран, которые специализируются на туризме;
- туристическая отрасль является в своем роде мультипликатором роста национального благосостояния, способствует росту занятости населения, развитию инфраструктуры;
- имеет высокую эффективность и быстрые темпы окупаемости вложенных инвестиций;

* Вагина Полина Сергеевна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: iwvtgb@gmail.com.

- может служить инструментом охраны окружающей среды и сохранением культурного наследия, так как перенасыщенные элементы выступают в качестве ресурсной базы для осуществления своей деятельности;

- имеет высокую совместимость с другими отраслями хозяйства и видами деятельности, так как именно их сочетание, учет особенностей и разнообразия создают интерес, способствуя возникновению потребности людей к новым открытиям и познанию окружающей их действительности.

Перечисленные выше данные об особенностях туристической отрасли как экономического явления лишь в самом общем виде отражают эффективность туризма. На данном этапе развития экономики туризма не разработана единая методика определения и оценки вклада туризма в национальное хозяйство, но имеется ряд переменных, которые отражают влияние индустрии туризма на экономику страны (см. рисунок).

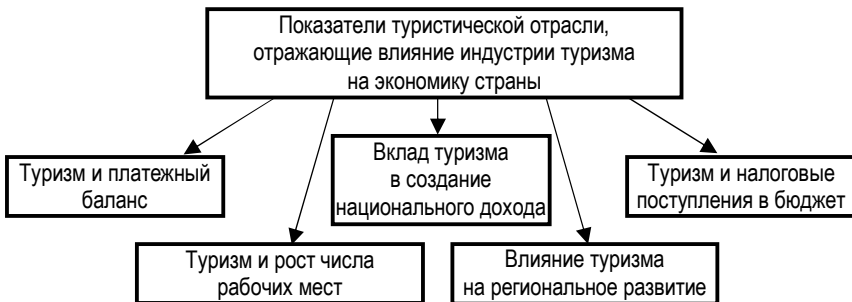


Рис. Показатели туристической отрасли, отражающие влияние индустрии туризма на экономику страны

Значимость каждой из этих переменных для оценки эффективности результатов туристической отрасли является известной, но методические подходы к разработке оценки каждого из приведенных показателей требуют дальнейшего изучения².

К особенностям туристической деятельности следует также отнести сложный характер осуществления данной деятельности, который заключается в разнообразии туристических программ и услуг (программы выходного дня, программы, рассчитанные на 3 и более дней; программы для граждан, имеющих средний достаток, и для *vip*-персон; обычные экскурсии и отдых, включающий эксклюзивные предложения, и т.д.). Для данной отрасли также характерно то, что прибыль далеко не всегда получает тот, кто несет большую часть издержек. Это связано с наличием крупных игроков на рынке туристических услуг, которые инвестируют в строительство и развитие инфраструктуры, получая при этом большую прибыль.

С другой стороны, осуществление туристической деятельности накладывает отпечаток на местные органы самоуправления, которым приходится вкладывать большие денежные средства на развитие инфраструктуры, которая необходима для создания более благоприятных условий для приема туристов и обеспечения защиты уклада жизни местного населения.

1. Харрис Г., Кац К. Стимулирование международного туризма в XXI веке : пер. с англ. М., 2013. С. 60.

2. Новиков В.С. Инновации в туризме : учеб. пособие. М. : Академия, 2011. С. 110.

FEATURES OF THE TOURISM INDUSTRY AS AN ECONOMIC PHENOMENON

The author considers peculiarities of realization of tourist activity and its importance for the national economy.

Keywords: tourism industry, national economy.

* Vagina Polina Sergeevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: iwtvtgb@gmail.com.

УДК 338.49

Ю.А. Вейс*

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассмотрены основные аспекты осуществления инвестиционной деятельности при реализации инновационных проектов. Анализируются этапы инвестиционной деятельности и влияние инноваций на развитие корпоративных холдинговых структур.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновации, корпоративные холдинговые структуры, синергетический эффект.

Развитие инвестиционной деятельности в условиях жесткой конкуренции, падения покупательной способности населения, введение санкционных ограничений требуют применения новых подходов к качеству реализуемых проектов. Инновационная составляющая должна стать неотъемлемой частью инвестиционного проектирования. Особенно важно это в рамках корпоративных холдинговых структур, являющихся основой стабильного экономического роста. Каждое предприятие должно иметь четкое представление о своем финансово-экономическом положении, экономической устойчивости, конкурентоспособности, оценивать результативность принимаемых к реализации инвестиционных проектов и, опираясь на полученные данные, прогнозировать и планировать свою деятельность для повышения эффективности работы. Но нельзя забывать о синергетическом эффекте, возникающем в рамках холдинговой структуры¹. Именно он не просто способствует выявлению существующих резервов развития и повышению эффективности деятельности отдельных

* Вейс Юлия Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный технический университет. E-mail: jveis@yandex.ru.

предприятий в рамках осуществления инвестиционной деятельности, но и учитывает системный характер взаимосвязей в холдинговой структуре. Синергизм позволяет выйти на новый уровень всей холдинговой структуре.

Перейдем к более детальному рассмотрению процесса инвестирования.

Давая определение термину "инвестиционное планирование"², можно сказать, что это процесс, при котором формируются различные варианты привлечения инвестиционных ресурсов, их дальнейшего использования, в результате чего производится разработка планов, их обоснование и сценарное многовариативное развитие. В данном случае наличие инновационной составляющей выступает своеобразным гарантом качества намечаемых к реализации проектов, а значит и в последующем скажется на их эффективности или качественных показателях отдельных структурных подразделений и компании в целом. При реализации инвестиционных проектов компания должна учитывать не только показатели, имеющиеся в настоящий момент, но и их возможные изменения под влиянием различных факторов, ограничений или каких-либо допущений и определение возможных тенденций будущего развития, т. е. компания должна предвидеть свое возможное положение и результат, полученный от реализации того или иного проекта³.

Этапы реализации инвестиционных проектов с учетом инновационной составляющей включают в себя:

- 1) определение источников и объема денежных средств в рассматриваемом периоде;
- 2) анализ имеющихся показателей и их возможного изменения на прогнозируемом периоде;
- 3) выявление ключевых факторов и условий, приводящих к изменению показателей и возможности влияния на них;
- 4) обоснование использования инвестиционных ресурсов;
- 5) анализ рисков в рамках реализуемых проектов;
- 6) оценку возможных будущих последствий при принятии решений.

С точки зрения системного подхода и синергетического эффекта целесообразно выделить классификацию инновационных проектов на активные и пассивные. Выбор в данном случае оптимальной стратегии в корпоративных холдинговых структурах должен базироваться на единой целевой функции, выделенной корпоративным управляющим центром. Это обеспечит положительный синергизм для всей холдинговой структуры. Важно учитывать взаимосвязи внутри холдинговой структуры для определения возможных факторов снижения экономического эффекта с учетом синергизма.

При анализе рассматриваемых проектов целесообразно использование экономико-математических методов, методов планирования и прогнозирования. Это позволит на стадии выявления направлений инвестирования со стороны корпоративного центра сформировать оптимальный инвестиционный план развития, не упустив инновационную составляющую.

Инвестиционное планирование - это многоэтапный процесс.

Данный процесс можно разделить на 4 стадии⁴:

1. Прединвестиционная стадия

2. Стадия осуществления инвестиционного планирования
3. Стадия реализации инвестиционного проекта
4. Стадия постинвестиционная

На прединвестиционной стадии анализируется выполнение организацией планов в прошлом и настоящем времени, т.е. фактические показатели сравниваются с плановыми. Если есть расхождение, ищутся причины этих расхождений и по мере возможности устраняются. Формируются направления развития предприятия с учетом его текущего положения.

На стадии инвестиционного планирования выделяются проекты в рамках приоритетных направлений развития как отдельных структурных подразделений, так и холдинговой структуры в целом, с расчетом показателей, которые ожидаются в планируемом периоде - денежные потоки, выбор ресурсов и источников формирования денежных средств, предполагаемая цена сбыта, объем продаж, определение издержек, эффективных путей использования средств и др. Именно эта стадия должна выявить инновационные проекты, соотнести их со стратегией развития корпорации. Отобранные проекты связываются в единое целое, оформляются документально в виде единого инвестиционного плана развития корпоративной холдинговой структуры.

В соответствии с ним и выстраивается дальнейшая работа компании, осуществляется координирование всех подразделений и контроль за выполнением стоящих перед ними задач. Осуществлять планирование также можно различными методами, и их число увеличивается с каждым годом.

На постинвестиционной стадии обязательно оценивают полученные результаты в рамках реализуемых инвестиционных проектов. Детальная проработка полученных результатов позволит выявить неучтенные риски, просчеты, причины отклонений фактических показателей от плановых и наметить пути дальнейшего развития компании, в том числе и с учетом реализации инновационной стратегии развития холдинга⁵.

Реализация инвестиционных проектов с учетом инновационной составляющей позволит не только упрочить положение корпоративных холдинговых структур, но и повысить инвестиционную привлекательность компании для инвесторов.

* * * *

¹ *Власова М.А.* Развитие методологии управления инвестиционной деятельностью в реальном секторе экономики России: синергетический подход: дис. ... д-ра. экон. наук. Орел, 2010. 414 с.

² *Вейс Ю.В., Ладошкин А.И.* Методы оптимизации решений в корпоративном управлении : монография. Самара : Изд-во Самарского государственного технического университета, 2010.149 с.

³ *Вейс Ю.В., Прохоренко А.А.* Реформирование предприятий с использованием методов оптимального управления затратами // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия "Экономические науки". 2012. № 1. С. 48-53.

⁴ *Касатов А.Д.* Развитие экономических методов управления интегрированными корпоративными структурами в промышленности: инвестиционный аспект. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2010. 323 с.

⁵ *Вейс Ю.В.* Модели и механизмы эффективного управления корпоративными финансовыми ресурсами : автореф. дис. канд. экон. наук. Самара, 2007. 16 с.

DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN CORPORATE HOLDING STRUCTURES TO IMPLEMENT INNOVATIVE PROJECTS

The article describes the main aspects of the investment activity in the implementation of innovative projects. Analyzes the stages of investment activity and the impact of innovation on the development of the corporate holding structures.

Keywords: investment, innovation, corporate holdings, synergistic effect.

* Veis Yuliya Vyacheslavovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State Technical University. E-mail: jveys@yandex.ru.

УДК 375 (075.8))

Б.Н. Герасимов*

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В любой организации возникают проблемы, которые необходимо решать вовремя и надежными инструментами. Важную роль в обнаружении и решении проблем играют управленцы высшего уровня. Однако они не всегда обладают должной компетентностью. Поэтому для них должны быть прописаны четкие требования и проводиться регулярная аттестация.

Ключевые слова: проблемы, организация, управленцы, инструментарий.

В любой организации есть сильные и слабые места (стороны) деятельности. Слабые места должны занимать особое внимание управленцев, так как именно они, как правило, снижают эффективность деятельности организаций и могут повлиять на ее дальнейшее существование.

Слабые места организации, если ими не заниматься, могут перерасти в *патологию*, т.е. в зоны, которые подрывают изнутри здоровье любой организации. Существует даже их классификация¹. Практиков всегда интересуют конкретные слабые места организаций, а ученых только тогда, когда необходимо обосновать наличие проблем, которые они умеют решать на уровне диссертаций по заданной теме. Другие проблемы их не интересуют.

Круг решаемых проблем в современной управленческой науке очень узок. Это, в основном, находящиеся на поверхности препятствия и сложности в деятельности организаций: качество продукции, небольшой ассортимент, некомпетентность и текучесть кадров и т.д. Однако есть круг проблем в организациях, которые напрямую связаны с содержанием и качеством управления. Но о них говорят шепотом или совсем не говорят.

* Герасимов Борис Никифорович, доктор экономических наук, профессор, Международный институт рынка, г. Самара. E-mail: boris0945@mail.ru.

Однако ограничимся представленным кругом проблем. В организации проводится исследование их причин. Но эта работа дойдет, чаще всего, до выявления причин первого уровня. Это даст возможности руководству сохранить честь мундира и время подумать, где взять деньги на улучшение положения дел. Например, взять кредиты. Но могут найтись и другие меры: сокращение персонала, снижение премиальных и т.д., т.е. будет решено переложить инновационные затраты на рядовых работников.

Представим некоторые другие причины возникновения этих и других проблем в организациях: некомпетентность управленцев; отсутствие управленческих свойств; нежелание и неумение видеть противоречия, барьеры, тупики; неумение и нежелание предвидеть будущее; неумение и нежелание решать проблемы; незнание инструментов политики и тактики для реализации стратегии; фракционная борьба; непрозрачность информации о движении денежных средств; стремление к большей власти.

Однако многие из факторов, названных выше, приводящих к проблемам и даже к патологиям, редко упоминаются, так как любая из представленных причин в организации выглядит весьма непривлекательно для высших управленцев и имиджа самой организации.

Поэтому диагностика не доходит до многих глубинных причин, так как они могут стать достоянием общественности, как внутри организации, так и вне ее. Собственно поэтому на эти факторы не обращают внимания, а значит, они, как правило, не решаются и не исчезнут никогда. Сумеют ли они полностью подорвать здоровье организации, покажет время.

Перемешивание реальных, очевидных, а иногда и несуществующих причин возникновения проблем и патологий достаточно известный прием в деятельности топ-менеджеров. Отсюда и неэффективность большинства мероприятий, носящих фиктивно-демонстративный характер и направленных на отвлечение от главных причин такого состояния организации.

Очень редко для исследования состояния организации приглашаются независимые эксперты, не ограниченные свободой проникновенного взгляда в самые потаенные уголки организации. Кто же будет заказывать следователей, говоря о пропаже, если она спрятана в доме и на ней остались отпечатки?

Что можно сделать быстро в организации. Например, реорганизация службы продаж с рационализацией технологий продвижения продукции к потребителю через прямые поставки потребителям или через дистрибьюторов и дилеров. При этом одно из главных условий - это прозрачность формирования сметы затрат, а затем и фиксация фактических затрат на все виды деятельности. Благодаря этому можно оптимизировать расходы, включая численность персонала, транспортные расходы, скидки и т.д.

Особенно следует отметить необходимость возникновения и закрепления дружеских отношений поставщиков и потребителей. Это может выражаться в отгрузке продукции по устной договоренности для ускорения начала продаж. А договора заключаются параллельно. Таким образом, на передний план выходит менеджмент со своими инструментами.

В литературе существует достаточно инструментов, которые могут помочь организации видеть проблемы и успешно их решать².

В настоящее время практически отсутствуют рекомендации по составу требований определения функционального пространства управленцев высшего звена. Какие-либо нормативные документы для высших топ-менеджеров отсутствуют. Чаще

всею управленцы высшего звена сами себе устанавливают критерии и показатели своей деятельности.

Как показывает практика, достаточно редко от высших управленцев требуется прогнозирование тенденций развития рынка или внутренних социально-психологических процессов. Топ-менеджеры весьма редко занимаются процессами исследования возможных ситуаций вокруг организации и их последствий, а если и занимаются, то скорее как хобби.

В настоящее время учебных боевых учений для высших управленцев организаций в принципе не проводится, как, например, у моряков, спасателей. Поэтому и нет четких умений и навыков для принятия адекватных управленческих решений высшими управленцами в чрезвычайных и кризисных ситуациях.

Однако, если организации хотят иметь полноценных управленцев, то надо устанавливать достаточно объемные требования, прописанные в виде нормативов. К тому же необходимо время от времени проверять требуемые умения и зафиксировать их документально.

Если высшие управленцы не умеют видеть проблемы и патологии, их нужно немедленно квалифицировать на профпригодность или аттестовать на компетентность. Если это не делать, то организация будет обречена на несвоевременное обнаружение проблем, на вялую замедленную реакцию на них, и, как следствие, запоздалый ответ на вызовы времени.

Особняком стоит нежелание управленцев видеть проблемы. Это выявить не так просто. Непросто определить стремление решать проблемы общими словами или предложение решить проблемы заведомо негодными средствами. Но это уже сфера правового обеспечения управления.

* * * * *

¹ Пригожин А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.

² См.: Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии : пер. с англ. СПб. : Питер, 2004. 368 с.; Герасимов Б.Н. Организационный реинжиниринг. Самара : МИР, 2008. 265 с.; Gerasimov B.N., Gerasimov K.B. Modeling the development of organization management system // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 20. С. 82-89; Герасимов Б.Н. Игровое моделирование управленческих процессов. Самара : СНЦ РАН, 2006. 195 с.

B.N. Gerasimov*

RESEARCH OF THE ACTIVITY OF MANAGERS OF THE ORGANIZATION

In any organization there arise some problems that are necessary to be solved in time and with the help of effective ways. Highly-qualified managers play an important role in finding and solving problems. However they do not always acquire a proper competence. Therefore, there must be given precise requirements to them and a regular certification should be held.

Keywords: problems, organization, managers, instrument set.

* Gerasimov Boris Nikiforovich, Doctor of Economics, Professor, International Market Institute, Samara. E-mail: boris0945@mail.ru.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Показано, что для разработки инструментария реинжиниринга системы управления предприятием необходимо привлечение средств реализации, благодаря которым достигается заданный результат, что позволяет сформировать условия для реализации элементов процесса и подпроцесса предприятия.

Ключевые слова: система управления, реинжиниринг, предприятие, инструментарий.

Выполнение работ в системе управления предприятием (СУПР) ведется на уровне функциональных задач (ФЗ), которые должны быть представлены в виде технологического процесса преобразования информации. Форма и содержание большинства ФЗ, решаемых на предприятиях, может существенно отличаться. Однако понять эти отличия и знать несколько технологий решения одной и той же ФЗ возможно благодаря типизации формы их представления.

Существует несколько способов стандартного представления технологий решения ФЗ. Истоки стандартизации представления ФЗ были заложены в 70-х гг. XX в., когда было развернуто массовое проектирование и внедрение АСУ. Поэтому можно использовать этот опыт для представления технологий решения ФЗ.

Любой процесс начинается с принятия решения о технологизации управленческих процессов предприятия. Затем уже выбирается направление реализации данного решения. Одной из важнейших процедур данного этапа является подбор специалистов для разработки технологий решения ФЗ¹.

Разработка инструментария реинжиниринга СУПР достигается привлечением средств реализации, благодаря которым получается заданный результат. К таким средствам относятся методы решения, элементы менеджмента и методы принятия управленческих решений ФЗ и все виды обеспечения².

Последовательность операций выбора и использования средств обеспечения ФЗ будет рассмотрена далее.

Решение о технологизации процессов управления предприятием связано с необходимостью четкого выделения работ (функциональных задач), закрепления за ними конкретных исполнителей и стандартизации процедур решения ФЗ. При этом очень важно, чтобы однотипные процедуры в различных ФЗ выполнялись одинаково. Это важно и для взаимозаменяемости специалистов, и выбора круга элементов менеджмента, и методов принятия управленческих решений (ПУР) для использования в решаемых ФЗ.

* Герасимов Кирилл Борисович, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет). E-mail: 270580@bk.ru.

Существуют различные варианты технологизации процессов (элементов) СУПР³:

- поиск и приобретение технологий решения ФЗУ на стороне;
- создание собственной группы технологического проектирования;
- комбинированный вариант с креном к вариантам 1 или 2.

Технология может быть выполнена на уровне процедур подробно. При этом входная и выходная информация явно не выделяются. Конечно, отсутствие документов или их неполный состав может весьма затруднить или совсем не позволить построить схему документооборота. Однако бывает, что такая задача в научном исследовании или практическом задании и не ставится.

Построение технологии на уровне операций является вполне достаточной для того или процесса (подпроцесса). Такая технология состоит из четырех этапов: подготовка, выполнение (проведение), заключительные операции, мониторинг⁴.

Технология решения ФЗ включает входную и выходную информацию, процедуры преобразования входной информации в выходную. Разработка технологий ФЗ - работа непростая, так как надо либо хорошо знать практику решения подобных задач либо необходимо выполнить проект по книгам, должностным инструкциям, существующим документам конкретного предприятия⁵.

Различные виды обеспечения решения ФЗ необходимы для связи входных и выходных документов ФЗ. Виды обеспечения зачастую представляют собой ресурсы необходимые для реализации ФЗ. Например, персональный компьютер - это ресурс предприятия в рамках информационного обеспечения. Специальное программное обеспечение - это тоже ресурс предприятия, но оно может отсутствовать на предприятии.

Эффективность нахождения путей совершенствования управления зависит и от выбора стратегии, и от владения инструментами, ее реализующими. Однако значение того и другого неравноценно. За неправильно выбранный путь решения, за активность, направленную по этому неверному пути, нередко приходится дорого расплачиваться.

Поэтому главное внимание должно быть уделено выбору методов, которые должны стать основополагающими при создании и совершенствовании СУПР. Тем более что их значение с каждым годом возрастает в связи с увеличением сложности, укрупнением разрабатываемых систем и усилением воздействия деятельности человека на окружающую среду. Следовательно, выбор инструмента для практической работы должен проводиться с учетом особенностей задачи.

Чем сложнее метод, тем больше времени на его использование и тем выше должна быть квалификация специалистов. Поэтому должен быть выбран конкретный метод решения задачи, который соответствует уровню управленческой деятельности данного предприятия.

Важнейшие процедуры технологии вносятся в должностные инструкции по соответствующим профессиям специалистов предприятия. Для успешного выполнения должностных обязанностей специалистом производится проверка компетентности персонала, т.е. способности решать ФЗ в установленное время с заданным качеством. В случае отсутствия у специалиста соответствующих умений производится его обучение решению данной ФЗ или она передается другому специалисту подразделения предприятия.

Таким образом, все средства обеспечения ФЗ в рамках данного процесса формируют условия для реализации элементов подпроцесса. Потом можно оценить уровень используемых на предприятии средств и определить необходимость приобретения новых средств в будущем.

* * * *

¹ Колпаков В.М. Методы управления. К. : МАУП, 2003. 368 с.

² Горшкова Л.А., Полтавская В.А. Управленческий инструментариий организационного развития: методология формирования. Нижний Новгород : НГУ им. Н.И. Лобачевского, 2014. 159 с.

³ Герасимов Б.Н. Организационный реинжиниринг. Самара : Изд-во МИР, 2008. 265 с.

⁴ Gerasimov B.N., Gerasimov K.B. Modeling the development of organization management system // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 20. С. 82-89.

⁵ Герасимов К.Б. Технологизация элементов системы управления организацией // Научный вісник Одеського національного економічного університету. 2015. № 6. С. 39-56.

K.B. Gerasimov*

SOFTWARE TOOLS REENGINEERING ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

It is shown that the development of tools for the reengineering of enterprise management system is necessary to use means of implementation, through which the desired result is obtained, which allows you to create the conditions for the implementation of sub-elements of the enterprise.

Keywords: system management, reengineering, enterprise, tools.

* Gerasimov Kirill Borisovich, Candidate of Economics, Associate Professor, Samara State Aerospace University named after academician S.P. Korolev (National Research University). E-mail: 270580@bk.ru.

УДК 334.024

О.И. Головко*

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ЧЕРЕЗ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Представлен алгоритм проектирования бизнес-модели, выделены основные риски ее внедрения.

Ключевые слова: бизнес-модель, стратегический подход, инновации.

На сегодняшний день организации имеют широкий выбор направлений стратегического развития с целью повышения результативности бизнес-модели.

* Головко Ольга Игоревна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: flower.of_life@mail.ru.

Затруднительным вопросом является определение момента, когда именно необходимо изменить бизнес-модель.

Алгоритм проектирования бизнес-модели организации состоит из следующих шагов:

- Определение целей организации. Прежде чем менять бизнес-модель компании, нужно определить цель компании и понять, насколько существующая бизнес-модель компании соответствует этим целям.

- Диагностический этап. Анализ и оценка эффективности действующей бизнес-модели и ее компонентов с помощью рекомендуемого нами аналитического инструмента диагностики. Анализ отклонения фактического состояния бизнес-модели от желаемого (нормированного) служит определению компонентов, которые требуют внимания и улучшения.

- Планируемый этап. Определение плана мероприятий по разработке новой бизнес-модели согласно направлению развития организации путем изменения отдельных компонентов бизнес-модели или бизнес-модели в целом.

- Организационный этап. Перепроектирование старых/проектирование новых составных компонентов или же бизнес-модели в целом, а также механизмов взаимосвязи компонентов бизнес-модели. Определение необходимых ресурсов, разработка систем мотивации и переобучения сотрудников.

- Реализация плана построения новой бизнес-модели.

- Контрольный этап. Оценка эффективности новой бизнес-модели на основе положительного стоимостного разрыва, т.е. разницы между ранней стоимостью компании с действующей бизнес-моделью и его новой стоимостью, которая будет достигнута после внедрения новой бизнес-модели.

Создание и реализация инновационной бизнес-модели, на наш взгляд, состоит из следующих пяти этапов.

На первом этапе компаниям необходимо определить потребности реального потребителя как источника будущей прибыли. Для этого организациям необходимо формировать информационную базу, так как успех создания бизнес-модели зависит от информации, которая поступает в процесс принятия решения корпорации".

Определив потребности клиентов, организациям необходимо приступить к поиску путей наилучшего или нового способов их удовлетворения. На наш взгляд, идея является основополагающим элементом в поисках новых способов удовлетворения, так как новые бизнес-идеи порождают новый продукт и новую структуру бизнес-модели.

Внешним источником идей по созданию инновационных бизнес-моделей, на наш взгляд, может стать популярный на сегодняшний день краудсорсинг.

Краудсорсинг активно используется в создании нового продукта, в решении производственных задач.

На втором этапе нужно определить сегмент рынка, куда будет предоставлена ценность.

На третьем этапе производителям необходимо составить план разработки и реализации бизнес-модели по созданию новой ценности. Определить необходимые ресурсы и их поставщиков, звенья цепочки создания ценности, выполняемые самостоятельно и выводимые на аутсорсинг, экономическую модель.

На четвертом этапе необходимо определить в действующей бизнес-модели компоненты, которые требуют изменений, и те компоненты, которые должны остаться неизменными путем сравнения новой (спроектированной) бизнес-модели с действующей бизнес-моделью.

Реализация новой бизнес-модели осуществляется на пятом этапе, где также определяется механизм выхода ценности на рынок, т.е. новые методы распространения товаров или услуги.

Организации со сложившимися целями, связями, нормами, ценностями противостоят внедрению инновационной бизнес-модели. Наиболее распространенными причинами, препятствующими разработке и внедрению новой бизнес-модели, являются недостаточность средств, нехватка опыта и времени и отсутствие доступа к необходимым ресурсам.

Многие компании, несмотря на наличие ресурсов и технологии, внедрение новой бизнес-модели ассоциируют со следующими рисками:

- риски потерь нынешних потребителей;
- растрачивание ресурсов компании;
- ухудшение отношений с партнерами;
- нанесение ущерба бренду нынешней ценности;
- размывание стратегических целей и разрушение корпоративной культуры.

O.I. Golovko*

IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF THE BUSINESS THROUGH DEFINING THE DEVELOPMENT STRATEGY

The author classifies the algorithm design of the business model, highlights the main risks of its implementation.

Keywords: business model, strategic approach, innovation.

* Golovko Olga Igorevna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: flower_of_life@mail.ru.

УДК 351:331.108

М.А. Долгун*

АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Проведен анализ уровня образования работающих специалистов. Рассмотрены проблемы переподготовки кадров управления.

Ключевые слова: кадры управления, повышение квалификации.

Высокий уровень квалификации персонала является базовым фактором эффективного функционирования любого современного предприятия.

* Долгун Максим Александрович, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: iwtvtgb@mail.ru.

По данным статистического сборника "Образование в Российской Федерации: 2014", подготовленным сотрудниками НИУ ВШЭ совместно с ИСИ, существует тенденция прогрессивного изменения количества специалистов с высшим образованием, задействованных на рынке труда в России¹.

Таблица 1 позволяет проследить положительную динамику уровня образования работающих специалистов, а также высокий уровень занятости специалистов с высшим образованием в общем количестве специалистов, задействованных в российской экономике.

Таблица 1

Динамика уровня образования работающих специалистов

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Общая численность работающих в РФ	69,9	70,9	71,5	71,4
В том числе:				
имеющих высшее образование, тыс. чел.	20,4	21,1	21,7	22,6
Имеющих высшее образование в соотношении от общего количества, %	14,2	14,9	15,5	16,1
Уровень занятости населения в общей численности, %	62,7	63,9	64,9	64,8
Уровень занятости населения с высшим образованием в общей численности, %	81,2	81,6	82,4	81,8

Оторванность профессионального образования от трудовой деятельности является существенным барьером к формированию у специалиста актуального спектра компетенций.

Таблица 2

Данные по выпускникам высших образовательных учреждений за 2011-2014 гг. с учетом анализа связи полученной специальности и профессиональной деятельности

Специальность и направление подготовки специалистов, получивших высшее образование	Общее кол-во выпускников, тыс. чел.	Кол-во выпускников с учетом связи полученной специальности с профессиональной деятельностью			
		Связана, чел.	Связана, %	Не связана, чел.	Не связана, %
Экономика и управление	1100	758	68,9	343	31,1
Образование и педагогика	414	275	66,4	139	33,6
Гуманитарные науки	468	324	68,2	144	31,8
Здравоохранение	138	131	94,9	7	5,1
Архитектура и строительство	120	85	70,8	35	29,2
Энергетика	86	65	75,5	22	24,5
Сельское хозяйство	67	35	52,2	32	47,8
Металлургия (в том числе машиностроение, металлообработка)	70	46	65,7	24	34,3
Информатика	148	124	83,7	24	16,3
Транспортные средства	75	49	65,3	26	34,7
Физико-математические специальности	45	31	68,8	14	31,2
Электротехника (в том числе связь и радиотехника)	42	31	73,8	11	26,2
Культура и искусство	60	48	80	11	20

При этом фактор оторванности высшего профессионального образования от трудовой деятельности актуализирует вопрос обучения уже работающих на предприятии сотрудников. Переподготовка сотрудников должна носить комплексный и плановый характер и проводиться как силами сотрудников предприятия, так и стимулируя сотрудников на процесс самообучения.

Несмотря на общую положительную динамику, существует проблема дефицита высококвалифицированных кадров. Для более детального анализа данной проблемы нами была составлена таблица, учитывающая анализ связи между полученным высшим образованием и дальнейшей трудовой деятельностью выпускников отечественных университетов (табл. 2).

На основании данной таблицы, составленной на базе открытых статистических сведений, можно выявить слабую корреляцию образования и сферы трудовой деятельности по следующим направлениям подготовки:

- сельское хозяйство - 34,3% выпускников, работающих не по специальности;
- металлургия (в том числе машиностроение и металлообработка) - 34,3%;
- образование и педагогика - 33,6%.

* * * *

¹ Образование в Российской Федерации: 2014 : стат. сб. М. : Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2014. 464 с.

M.A. Dolgun*

ANALYSIS OF THE RUSSIAN SYSTEM OF RETRAINING AND ADVANCED TRAINING OF ADMINISTRATIVE PERSONAL

The level of education of working professionals is analyzed. The problems of retraining of personnel management are considered.

Keywords: administrative personal, retraining.

* Dolgun Maxim Alexandrovich, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: iwtvtgb@mail.ru.

УДК 334.012

А.Н. Евдокимов, И.В. Валуев*

ДИАЛЕКТИКА ПОНЯТИЯ "ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА"

Представлена динамика развития понятия теории управления в условиях плановой экономики СССР.

Ключевые слова: организация производства, научная организация труда, экономические законы, научно-техническая революция, теория управления.

* Евдокимов Анатолий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент; Валуев Игорь Викторович, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: evdokimovan60@mail.ru.

Наука об организации производства является дисциплиной технико-экономической, объединяющей в себе экономические науки и различного рода технологии. Кроме того, теория организации, по убеждению "последних могилок" научного менеджмента в России, не может не учитывать законы психофизиологии труда, а также данные правовых дисциплин - хозяйственного и трудового права.

Средой "обитания" экономических законов является, как известно, рынок. Восстановленный в эпоху новой экономической политики, пусть и не в полном объеме, он теперь вместе с самим НЭПом стремительно уничтожался. С ликвидацией реальных рыночных отношений переставали действовать и законы спроса и предложения, ценообразования, вырождались, следовательно, и на них основанный хозрасчет, который все более отрывался от рынка и трактовался как метод "планового, централизованного хозяйствования", как "основной рычаг планирования", как "способ реализации плановых установок"¹. Все более широкое хождение в литературе получал выдвинутый Н. Вознесенским тезис о том, что в советской экономике "нет стихийных законов развития" и "движение определяется самими людьми (рабочим классом под руководством партии)"².

Такой подход фактически узаконивал субъективизм и полный произвол в деле организации и управления народным хозяйством, подводя при этом некое "теоретическое обоснование" существованию административной системы. Последняя усиливала директивно-плановое начало, приводя к прямому распределению материально-технических и финансовых ресурсов между предприятиями, к централизованному решению вопросов нормирования, ценообразования, кредитования. "Хозяйство, - писал в этой связи Б. Бруцкус, - стало окончательно строиться не индуктивно, нащупывая на рынке потребности населения и измеряя в свободно колеблющихся ценах их интенсивность, а априорно, исходя из статистически обоснованных планов"³.

В годы Великой Отечественной войны и первых послевоенных пятилеток происходило дальнейшее укрепление позиций планово-административного централизма. Управленческая мысль в этот период продолжала работу в области оперативного управления, планирования и учета производства. Событием этого времени явилось опубликование первого учебника по организации и планированию промышленного предприятия, написанного известным экономистом-управленцем С. Каменищевым⁴.

К концу 1950-х - началу 1960-х гг. ситуация в области организационно-управленческих исследований заметно меняется к лучшему. Кризис российской теории управления 1930-1950-х гг. сменился оживлением, а затем и подъемом в 1960-е гг. Причины резкого возрастания внимания к вопросам управления связаны прежде всего с количественным и качественным усложнением народного хозяйства, основу которого составляла многоотраслевая индустрия. Высокого уровня достигла и отечественная фундаментальная наука, достижения которой были признаны во всем мире. Рост масштабов производства, числа хозяйственных связей, многовариантность решений экономических задач объективно вызвали усложнение процесса управления и требовали новых подходов к организации управленческих систем, а намечившаяся демократизация раскрепощала интеллектуальную деятельность ученых.

Нельзя не учитывать и всевозрастающее влияние на сферу управления научно-технической революции, набравшей силу, принесшей с собой новые теоретические и технические средства для решения организационных задач. С появлением электронно-вычислительной техники и развитием экономико-математических методов начала созда-

ваться принципиально новая материальная база для выработки оптимальных хозяйственных решений и создания автоматизированных систем управления.

Таким образом, в конце 1950-х - начале 1960-х гг. начинается новый "управленческий бум". Оживляются и быстро совершенствуются подходы 1920-х гг. - организационно-кибернетический, технический, праксеологический, функциональный и пр. Важно отметить, что многие из перечисленных подходов формируются в самостоятельные науки. Так возникла, например, кибернетика, выясняющая общие законы управления на различных уровнях иерархии и в различных сферах - от технических объектов до общественно-экономических систем и живых организмов. Для представителей этой науки управление есть "выбор желательного хода процесса, контроль хода процесса и воздействие на систему, обеспечивающее желательный ход"⁵. Такие законы кибернетики, как обратная связь, системность, целенаправленность, антиэнтропийность, управляющий параметр, внесли неопределимый вклад в формирование науки управления народным хозяйством. На базе кибернетики развиваются новые науки (теория систем, теория операций и др.), обогащающие знания об управлении. Возникли и другие новые науки, такие как праксеология, теория организации и др. Широкое проникновение в науку математических методов привело к появлению принципиально новой теории - оптимального планирования народного хозяйства, большой вклад в становление которой внесли Л. Канторович, Л. Лурье, В. Новожилов, В. Немчинов и др.

В то же время рядом ученых был поставлен вопрос и о необходимости формирования самостоятельной науки управления экономикой, отличной не только от кибернетики, политэкономии, праксеологии и т.п., но и от смежных наук, типа НОТ и научной организации производства⁶.

Ряд ученых выдвигал организационно-кибернетическую трактовку содержания теории управления, по существу подменяя последнюю кибернетикой и теорией организации. Они рассматривали управление как воздействие на объект, выбранное из множества возможных воздействий на основании имеющейся для этого информации, улучшающее функционирование или развитие данного объекта⁷. По мнению В. Боголепова, структура теории управления должна включать в себя следующие разделы:

1. Общую теорию управления, в том числе теорию автоматизации управления.
2. Теорию информации (которая должна рассматривать как существо информации, так и всю работу над ней - и при анализе обстановки, и при подготовке решений, и при руководстве их осуществлением).
3. Теорию исследования действий, или операцию (методологию подготовки решений), как общую, так и применительно к частным областям использования.
4. Теорию алгоритмов (или, что имеет несколько иное значение, теорию логико-математического моделирования), относящуюся отчасти к подготовке, отчасти к реализации решений.
5. Теорию технических средств управления, включая и вычислительные машины⁸.

Подобная трактовка содержания науки управления не получила всеобщего признания. Несмотря на неоспоримую важность кибернетики, она не есть наука управления экономикой, ибо не изучает социально-экономические аспекты управления. Кибернетику, как уже отмечалось, интересуют лишь общие закономерности управленческих процессов, осуществляемых как в неживой природе (технических системах), так и в биологических и социальных системах безотносительно к их содержанию. Поскольку управление в данной системе есть одна из ее черт, сторон, постольку оно может быть понято лишь на основе и

в процессе познания всей системы в целом, вскрывающего объективные законы ее функционирования и развития. Техничко-кибернетический подход исключительно важен, но недостаточен. Становилось все более очевидным, что успех в деле оснащения органов управления таким мощным инструментарием, как АСУ, зависит не только от уровня развития математики, физики, механики, но и в огромной степени - от уровня социально-экономических исследований.

Наряду с организационно-техническими концепциями теории управления в 1960-е гг. завоевали популярность и правовые трактовки. Их сторонники понимали под управлением осуществление "властно-организационных" функций, обеспечивающих достижение людьми поставленных целей в процессе их совместной деятельности. Управление, по их мнению, есть процесс функционирования власти. В соответствии с такой интерпретацией наука управления экономикой признавалась частью юридической науки, призванной изучать содержание государственного управления, рациональную организацию аппарата управления, формы и методы его работы"⁹. Получили распространение и социально-психологические трактовки содержания теории управления. Еще более бурное развитие имели экономические концепции управления.

Надо сказать, что наличие разнообразных концепций свидетельствовало не только о различном понимании сущности и предмета управления, но и адекватно отражало его объективную, реально существующую многомерность и сложность. Каждая из трактовок характеризовала ту или иную сторону управления, его отдельные элементы или их сочетания и тем самым давала ценный материал для теории управления. Каждый из подходов к анализу управленческой проблематики обогащал представления об управлении как многоступенчатом явлении. Однако каждая из концепций, взятая изолированно, не могла преодолеть ограниченности соответствующего подхода - организационно-технического, социального, экономического, не могла дать полной, всеобъемлющей характеристики управления.

Хозяйственная практика неумолимо требовала использования достижений всех подходов, только в совокупности отражающих действительную сложность конкретных управленческих процессов. Вполне закономерно поэтому появление в теории во второй половине 1960-х-начале 1970-х гг. стойкой тенденции к интеграции различных подходов. Иными словами, возникновение, а точнее, возрождение идеи комплексного подхода к анализу проблем управления производством и ее глубокое теоретическое обоснование на рубеже 1960-1970-х гг. следует рассматривать как властное требование самой жизни и закономерный результат всего предшествующего развития науки управления. Большой вклад в обоснование этой идеи внесли Д. Гвишиани, А. Годунов, С. Дейнеко, С. Каменицер, О. Козлова, Д. Крук, Ю. Лавриков, Ю. Любович, А. Омаров, Г. Попов, И. Сигов.

Комплексная трактовка - крупное теоретико-методологическое достижение управленческой мысли 1960-1970-х гг. "В противовес господствовавшим ранее различным вариантам экономических, правовых, кибернетических и других характеристик управления, в противовес имевшим место отрицаниям самостоятельного значения проблем управления появился и успешно развивается комплексный подход к анализу этого сложного социального явления"¹⁰. Это верно, хотя точнее было бы сказать не "в противовес", а "наряду", ибо комплексный подход отнюдь не противоречит экономическому, кибернетическому и другим подходам, а, напротив, предполагает их известную зрелость, базируется на них и без них существовать попросту не может.

Комплексная наука управления стремится к синтезу подходов, к интеграции самых различных аспектов. Как правильно отмечает Г. Попов, "в одних случаях за управлением по преимуществу стоят экономические отношения, в других - психологические отношения и т. д. Но гораздо чаще в конкретных явлениях сочетаются (на основе ведущей в конечном счете роли производственных отношений) те или иные комбинации разных аспектов или даже комплекс всех их"¹¹. И если, например, юридическая наука определяет ответственность должностных лиц, меру наказания за нарушение договоров, если психологическая наука разрабатывает проблему "психологической совместимости", очень важную с точки зрения управления коллективами людей, то науку управления больше интересуют вопросы соотношения экономических, правовых и психологических методов управленческих воздействий, сочетания централизма и свободы, создания рациональных структур и распределения функций управления и многие другие проблемы, учитывающие синтез различных аспектов.

* * * *

¹ Каценбоген Б.Я. К вопросу о теории социалистической организации производства // Организация управления. 1936. № 3. С. 11.

² Вознесенский Н.А. Избранные произведения. 1931-1947. М., 1979. С. 14, 270.

³ Бруцкус Б.Д. Судьбы пятилетки // Современные записки. Париж, 1932. № 48. С. 441.

⁴ Камелицер С.Е. Организация и планирование социалистического промышленного предприятия. М., 1950.

⁵ Сессия АН СССР по научным проблемам автоматизации производства. 15-29 октября 1956 г.: Пленарное заседание, М., 1957. С. 39.

⁶ См.: Адфельдт Н.В. Хозяйственные кадры и наука управления // Экономическая газета. 1962. 29 сент.; Бирман А.М. Некоторые проблемы науки о социалистическом хозяйствовании. М., 1963; Гвишиани Д.М. Управление - прежде всего наука // Известия. 1963. 18 мая; Касицкий И.Я. О науке управления производством // Коммунист. 1962. № 15; Лисицын В.Н. От "оглавления" к науке // Экономическая газета. 1963. 26 окт.

⁷ См.: Берг А.И. Кибернетику на службу коммунизму. М., 1961. С. 29; Лернер А. Начало кибернетики. М., 1967. С. 25.

⁸ Боголепов В.П. О состоянии и задачах развития общей теории организации // Организация и управление / под ред. А. И. Берга. М., 1968. С. 42.

⁹ Научные основы государственного управления в СССР / под ред. А.Е. Лунева, М.И. Пискотина, Ц.А. Ямпольской. М., 1968. С. 14-15, 49; Козлов Ю.М. Управление народным хозяйством СССР: в 2 ч. М., 1969. С. 20.

¹⁰ Организация управления / под ред. Н.П. Федоренко [и др.]. М., 1976. С. 50.

¹¹ Попов Г. Х. Проблемы теории управления. М., 1974. С. 142.

A.N. Evdokimov, I.V. Valuev*

THE DYNAMICS OF PRODUCTION ORGANIZATION CONCEPT

The article deals with the development of management theory concept under the USSR planned economy.

Keywords: production organization, scientific labour organization, economic laws, scientific and technological revolution, management theory.

* Evdokimov Anatoliy Nikolaevich, Candidate of Economics, Associate Professor, Valuev Igor Victorovich, Undergraduate. - Samara State University of Economics. E-mail: evdokimovan60@mail.ru.

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: КРИЗИС ТЕОРИИ И РЕАЛЬНОСТИ

Представлен авторский анализ некоторых современных проблем управления человеческими ресурсами в аспекте рассмотрения существующих теоретических взглядов и реальной практики ведения бизнеса.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, кадровая политика, философия управления персоналом, обучение и развитие сотрудников, стратегический план развития компании, вовлеченность персонала.

В условиях современного менеджмента управление персоналом можно определить, как "процесс воздействия организации на ее сотрудников с помощью специальных методов, направленных на достижение целей организации"¹.

Из всех ресурсов в системе менеджмента человеческие ресурсы являются важнейшим и ценнейшим ресурсом организации. И это понимают большинство профессиональных менеджеров отечественных компаний, уделяя особое внимание разработке соответствующих кадровых стратегий, нацеленных на формирование, эффективное использование и развитие трудового потенциала. Вовлекая сотрудников в решение производственных задач и проблемы бизнеса, развивая их профессиональные компетенции, менеджмент, тем самым создает привлекательные условия для повышения социальной удовлетворенности персонала и способствует интеграции личностных целей сотрудников с целями развития компании. И здесь много зависит от управленческой грамотности, дальновидности и компетенций менеджеров. От их умения управлять человеческими ресурсами, использовать современные методы, подходы и инструменты вовлеченности, удержания и повышения активности сотрудников зависит конечная эффективность деятельности бизнеса. Это подтверждается практикой. Доказано, что повышение лояльности сотрудников компании на 1% повышает лояльность внешних клиентов на 1,25% и обеспечивает рост выручки бизнеса на 0,9%². Таким образом, какими бы благоприятными ни были внешние условия существования организации, без хорошо подготовленного и профессионально-компетентного персонала высокой эффективности деятельности компании добиться невозможно.

В последнее время в сфере управления человеческими ресурсами произошли значительные изменения, что реструктурировало методы, принципы и технологии управления. Это связано с тем, что долгое время в российской экономике придержи-

* Илюхина Виктория Сергеевна, магистрант; Смолина Екатерина Станиславовна, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: sybotins@gmail.com.

вались принципов технократического подхода, который не оправдал себя в полной мере. В связи с этим мы наблюдаем переход на целостный органический подход, основанный на стратегическом развитии трудового потенциала сотрудников. Центром является именно персонал и ориентация на его нужды и потребности. Вложения и развитие возможностей персонала является залогом формирования конкурентоспособной и сильной организации, способной успешно достигать своих внутренних и внешних целей. Ведь успех выполнения любой поставленной задачи заключается именно в системном подходе, координируемым людьми, нацеленными на качественный результат. Без выявления приоритетных сильных сторон персонала и развития их невозможно получить гарантии полноценного долгосрочного роста и выживания фирмы в условиях современного рынка.

Говоря о современном взгляде на управление персоналом, хочется остановиться на анализе применения некоторых кадровых технологий. Начнем с обучения сотрудников, поскольку процесс развития персонала сегодня буквально встраивается в производственную деятельность, это является непременным условием конкурентоспособности бизнеса. Все большее число компаний берет на вооружение стратегию IBM, которая характеризуется переходом от практики "Приобщение работника к обучению" к практике "Привнесение обучения в работу" (from "Bringing the worker to the learning" to "Bringing the learning to the work").

Изучая принципы обучения и сам процесс организации обучения, важно отметить, что по сравнению с практикой прошлых лет, обучение и развитие персонала сегодня происходят постоянно, вровень с развитием новых технологий. И это понимают практически все руководители компаний. Очевидно также, что приобрести и освоить новую технологию - это полдела. Крайне важно правильно ее использовать, что напрямую зависит от того, какие работники с ней взаимодействуют, насколько они хорошо квалифицированы, подготовлены и обучены. Немаловажным является принцип обратной связи. Руководство компании должно получать достоверную и полную информацию о выполнении поставленных задач перед подчиненными и проблемах, возникающих при их выполнении, чтобы при необходимости вовремя помочь, скоординировать и в будущем предотвратить появление тех же проблем. Но к сожалению реальность такова, что большинство работников знают о негативной реакции менеджмента на появляющиеся трудности, зачастую не зависящие от самих работников, что и останавливает их от предоставления полной открытой информации руководству о проблемах в трудовой деятельности. Это вызывает эффект бумеранга по отношению к непосредственным руководителям, ведь они лишают себя важной информации, что приводит к серьезным проблемам в успешном достижении стратегических целей компании.

Анализируя принципы кадровой политики компаний, отдельно стоит остановиться на принципе сплоченности коллектива и организации, который пропагандируют многие менеджеры как принцип кадровой политики. Он базируется на регулярном и своевременном информировании сотрудников о состоянии дел, целях, задачах, неудачах и успехах. Это способствует развитию у персонала чувства вовлеченности в процесс достижения глобальных целей компании, чувства сопричастности делам бизнеса. Но нет более негативного фактора, чем иерархичность и отсутствие

настоящей демократии в компаниях. Когда действует философия управления персоналом "я начальник - ты дурак" в виде ответной реакции руководитель получает безразличие и равнодушие со стороны подчиненных к проблемам компании, что может быть губительно для нее, особенно в условиях кризиса. Тогда о какой сплоченности идет речь? Вот и получается, что руководством провозглашаются одни принципы, как привлекательные лозунги для кандидатов, которые на деле не реализуются, что и приводит к снижению лояльности и разочарованию персонала.

В последнее время очень модным стало проводить тренинги, участвовать в различных курсах повышения квалификации и программах обучения. Ведущие мировые компании задали эту тенденцию, постоянно тем самым развивая потенциал своих сотрудников. Но многие компании все чаще задаются вопросами оценки эффективности обучения, пытаются, все время соотносить затраченные ресурсы с полученным эффектом. И таким образом снова появляется проблема сегодняшних дней - проблема оценки результатов обучения. В абсолютном большинстве случаев компании используют такие традиционные методы оценки результатов обучения, как анкетирование обученных и анкетирование их руководителей. Венди Дендел (Wendy Dendel) - директор по разработке HR-стратегии, а также обучению и развитию, в чьи обязанности входит контролировать образование 176 тыс. сотрудников с 80 заводов компании "Форд", расположенных на шести континентах, отмечает: "...они (традиционные методы оценки результатов обучения) не слишком-то много могут нам рассказать. Я не представляю, как превратить эти данные в показатели результатов бизнеса. И мне очень хочется понять, как нам найти такие метрики, которые смогут продемонстрировать ценность обучения для бизнеса - а значит, добыть для него больше ресурсов"³. Действительно, чрезвычайно трудно, а часто и невозможно бывает оценить эффективность обучения персонала. Хорошо проведенное обучение персонала даст отдачу спустя несколько месяцев после его осуществления. Далеко не всегда удастся определить влияние обучения персонала на конечные результаты деятельности всей организации. Поэтому часто единственным возможным способом оценки результатов процесса обучения персонала является использование показателей результативности деятельности. Роль данных показателей существенно возросла с появлением новых методик оценки стоимости компании. По этим методикам стоимость компании оценивается не только с учетом финансового и имущественного положения компании, но и с учетом уровня подготовленности и потенциала персонала.

Печально известно, что на практике существует три главных проблемы в области развития человеческих ресурсов: учим не тех, не тому и не в то время. Как известно, без желания и правильной мотивации мало чего можно добиться, следовательно, руководители часто сталкиваются с такой проблемой как не желание сотрудников обучаться чему-то новому или же если они и согласны посещать какой-то семинар, связанный с развитием их трудовых навыков, то чаще всего это происходит без особого желания. С чем это связано? На наш взгляд, далеко не многие менеджеры и HR-менеджеры имеют правильное представление о стратегическом развитии компании, *о целях бизнеса*, о нынешнем состоянии рынка, о новых технологиях производства продукта и предоставления услуг, *о потребностях бизнеса и самих сотрудников в обучении*, что и приводит к необоснованным и экономически неоправ-

данным затратам на обучение. Деньги затрачены, а результативность трудовой деятельности персонала не растет. Зачастую сотрудники "обучаются" по ненужным и даже вредным для бизнеса программам. К таким можно отнести обучающие программы по темам "Мотивация", "Командообразование", "Управление своей карьерой", "Коучинг", "Лидерство", "Личностный рост" и т.п. Иногда руководители просто заставляют своих сотрудников посещать такие тренинги, потому что это стало модным. А в некоторых финансово состоятельных организациях обучение фактически используется для поощрения, организации отдыха и развлечения персонала. Это объясняется, во-первых, отсутствием дефицита денежных средств, а во-вторых, особенностями российской системы налогообложения: затраты на обучение списываются на себестоимость, в то время как затраты организации на отдых сотрудников могут покрываться только за счет средств чистой прибыли. Основным вывод здесь таков - "высокие затраты на обучение не всегда означают, что в организации реализуется продуманная стратегия развития персонала".

Таким образом, обучение персонала должно быть своевременным подспорьем компании на пути к будущему развитию. Сегодня информация устаревает очень быстро, на рынок выходят более молодые и амбициозные компании с новыми инновационными технологиями и перспективными проектами и в этих условиях постоянное непрерывное развитие персонала, своевременное получение новых и нужных знаний на основе внедрения инноваций становится особенно значимым. Но обучение персонала должно строго коррелировать с целями развития бизнеса.

Должное внимание стоит уделить такой кадровой технологии, как оценка персонала. Используемые в организациях методы оценки непосредственно характеризуют отношение руководства компаний к данному направлению кадровой работы. По тому, с помощью каких методов оценивается персонал можно судить о качестве этой процедуры.

В бюджетных организациях, на крупных предприятиях с преобладающей долей государственного участия в капитале, а также в органах государственного и муниципального управления все еще активно используется аттестация персонала. Аттестация - это метод оценки сотрудника, направленный на контроль его деятельности с последующей возможностью дальнейшего продвижения его по службе, либо увольнением. В настоящее время этот метод с иронией часто называют "А-ля государственный вариант"⁴. Стоит отметить, что оценка персонала по данной методике характеризуется низкой результативностью. К основным недостаткам аттестации можно отнести то, что, во-первых, за счет формальности данная методика не позволяет решить большинство задач по развитию;

- и во-вторых, отношение сотрудников к такой процедуре скорее негативное, так как она больше напоминает экзамен, чем конструктивный разговор между администрацией и работником.

На наш взгляд, для объективной картины оценки персонала необходим постоянный мониторинг результатов его деятельности. В этом отношении опять можно обратиться к зарубежному опыту. Многие западные компании давно используют так называемый метод оценки - "Performance management", систему управления достижениями - это есть постоянный метод планирования и оценки деятельности сотруд-

ника. По сути эта система управления персоналом компании, нацеленная на развитие планов каждого сотрудника в ключе будущих целей компании. Неоспоримыми плюсами является то, что это дает понимание каждому отдельному работнику к каким целям ему нужно стремиться, выполняя личный план развития, получая поощрения и вознаграждения по итогам. Это удобно и работодателю, так как это позволяет производить постоянный контроль за деятельностью сотрудников и видеть итоговые результаты. Ценность данного метода оценки заключается, помимо прочего, в том, что в организации появляется возможность готовить обоснованный план обучения и развития сотрудников. Как правило, в таких организациях действует правило: сотрудник попадает в план обучения только в том случае, если соответствующее повышение квалификации предусмотрено в его индивидуальном плане развития.

Несколько слов о подборе персонала. Устоявшиеся методы подбора персонала часто приводят к тому, что работодатель не всегда нанимает персонал, удовлетворяющий его требования. Сбор информации о кандидате, личные опросники и интервью не могут дать нам той полной информации о человеке, которого мы хотим взять в штат. Ведь часто кандидаты склонны приукрашивать свои качества и достижения и скрывать недостатки. Резюме дает только поверхностное представление о качествах сотрудника. Указанные в нем данные не могут гарантировать эффективности нового работника. Ведущие рекрутеры и HR-специалисты уже давно знакомы с такими методиками подбора по компетенциям, как например методика STARS, но на практике, к сожалению, он широко не применяется, в силу скорей недостаточной профессиональной грамотности самих подборщиков. К сожалению до сих пор многие менеджеры разных уровней не понимают сущность и содержания такого понятия, как "компетенция". Под компетенциями понимаются не знания или умения, которыми обладает кандидат, а *поведенческие характеристики*, наличие которых позволит ему быть успешным на занимаемой должности. Конечно же для каждой отдельной компании и каждой должности нужен свой отдельный список поведенческих характеристик, так называемая модель компетенций компании. Модель компетенций позволит решить большое количество вопросов, связанных с работой и развитием компании:

1. Поможет набирать новых сотрудников и оценивать уже работающих.
2. Четко выстроенная модель будет способствовать развитию корпоративной культуры компании.
3. Определит основные направления обучения и развития сотрудников.
4. Будет способствовать достижению стратегического развития организации.

В заключение следует сказать несколько слов о кадровой политике компании. Прежде всего под кадровой политикой в теории понимаются *принципы кадровой работы*, которые должны быть формализованы под конкретные функции управления персоналом. Если в организации кадровая политика регламентирована отдельным документом, выполнение этих принципов является обязательным для менеджера любого уровня. Не должно быть никаких исключений ни для кого. Только в этом случае возможно создать стабильные команды профессиональных сотрудников, доверяющих своему руководству, лояльных к компании и поддерживающих высшее руководство. И нельзя забывать, что *"качество управления является критичным в вопросах удержания персонала"*.

* * * *

¹ *Шекшня С.В.* Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие. М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. 81 с.

² Цифры взяты из лекционного курса профессора Д.П. Соловьева по дисциплине "Управление персоналом организации".

³ *Дендел В.* Научиться обучать. URL: <http://www.smart-edu.com/stati-korporativnoe-obucheniye/nauchitsya-obuchat.html>.

⁴ См., например: *Свергун О., Пасс Ю., Дьякова Д., Новикова А.* HR-практика. Управление персоналом: Как это есть на самом деле. СПб. : Питер, 2005. С. 149; *Илюхина Л.А.* "Каждый сотрудник ценен" как принцип современных концепций управления персоналом // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. научн.-практ. конф. 27-28 ноября 2014 г. Ч. 4. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета. С.34-37; *Соловьев Д.П.* Стандарты управления персоналом : монография. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2011. 212 с.

V.S. Ilyukhina, E.S. Smolina*

MODERN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: CRISIS OF THEORY AND REALITY

The author's analysis of some contemporary issues of human resource management in terms of review of the existing theoretical views and the actual practice of business administration.

Keywords: human resource management, personnel policy, philosophy, personnel management, training and development, strategic development plan, involvement of staff.

* Ilyukhina Victoriya Sergeevna, Undergraduate; Smolina Ekaterina Stanislavovna, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: sybotins@gmail.com.

УДК 331.1

Ю.Н. Кирилина, Л.В. Польшова*

СИСТЕМА АДАПТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА КАК ЭЛЕМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ООО "ИНТЕРПРИНТ САМАРА")

Уточняется определение адаптации персонала, указаны основные формы производственной адаптации и цели адаптации. Приведен пример разработки системы адаптации на конкретном предприятии (ООО "Интерпринт Самара"), раскрыты основные этапы процесса адаптации производственного персонала.

Ключевые слова: адаптация персонала, производственная адаптация персонала, формы адаптации персонала, процедура адаптации.

* Кирилина Юлия Николаевна, студент; Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: Wendi003@mail.ru.

На рубеже XX- XXI вв., когда в менеджменте стала развиваться концепция "управления человеческими ресурсами" и "гуманистическая концепция", сотрудник стал рассматриваться не как элемент структуры, а как элемент социальной организации, как основной ресурс предприятия. Причем этот ресурс является самым ценным, ведь именно сотрудник обеспечивает эффективное использование всех ресурсов предприятия (производственных, финансовых и нематериальных) и определяет ее экономическую эффективность.

Успех любой организации состоит в постоянном развитии данной организации, во многом зависит от организационных перемен. А переменны исходят от людей, которые работают в этой организации. Поэтому современным руководителям очень важно эффективно использовать человеческий ресурс. Любая современная организация стремится максимально эффективно использовать потенциал своих работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и для интенсивного развития их потенциала.

Однако на практике все не так просто, как в научной и публицистической литературе, на практике возникают некоторые сложности. На предприятиях по-прежнему существует значительный разрыв между потенциалом сотрудников и степенью его использования организацией. Сотрудники HR-отделов очень тщательно осуществляют подбор и отбор персонала, проводят обучение и аттестацию персонала, но зачастую забывают о таком важном элементе в управлении персоналом, как адаптация. Адаптация персонала на рабочем месте является необходимым звеном кадрового менеджмента. К сожалению, важность мероприятий по адаптации работников в нашей стране недостаточно серьезно воспринимается кадровыми службами. Это зачастую приводит к увольнению сотрудников в течение первого полугода работы на новом месте. Особенно часто такая тенденция наблюдается на производственных предприятиях, где адаптации простого рабочего не уделяют достаточного внимания.

"Адаптация работника в организации - это управляемый процесс интеграции личности в профессиональную среду организации и в ее основные функциональные, организационные и кадровые процессы"¹. В данной статье под адаптацией будем понимать производственную адаптацию, которая включает в себя несколько форм: психофизиологическую, профессиональную, организационную и социально-психологическую.

Как известно, основными целями адаптации по А.Я. Кибанову являются:

- уменьшение стартовых издержек;
- снижение степени озабоченности и неопределенности у новых работников;
- сокращение текучести рабочей силы;
- экономия времени руководителя и сотрудников;
- развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности работой².

Таким образом, для предприятий, особенно производственных, где существует несколько подразделений и где большая часть сотрудников вовлечены в работу с производственным оборудованием, необходимо создавать эффективную систему адаптации персонала. Система адаптации производственного персонала позволит новым сотрудникам успешно освоить специфику работы данного производства и быстрее пройти испытательный срок с минимальными издержками, как для себя, так и для организации.

Рассмотрим систему адаптации производственного персонала на конкретном предприятии.

ООО "Интерпринт Самара" начало свою деятельность с 2005 г. как одно из немногих производителей меламиновых пленок в России. Компания со 100%-ным иностранным капиталом и немецким собственником много лет функционировала без особого внимания к своему персоналу. Процесс адаптации и система обучения на предприятии долгое время отсутствовали. Осваивали зарубежные линии и обучались производственным технологиям путем проб и ошибок. Да и потребности в адаптации персонала не существовало, так как увольнений было мало, новые сотрудники приходили редко. Но в последние годы руководство стало вырабатывать стратегию развития персонала, включая управление адаптацией персонала. В 2013 г. специалистами отдела управления персоналом была проведена работа по созданию процесса адаптации административного персонала, и только спустя 1,5 года, в 2015 г., стали разрабатывать процесс адаптации производственного персонала (по аналогии с процессом адаптации административного персонала, включая и обучение персонала). К производственному персоналу в ООО "Интерпринт Самара" относят персонал, непосредственно участвующий в производстве продукции. Это технологи, аппаратчики линии пропитки, лаборанты химического анализа, упаковщики и т.д.

В разработке процесса адаптации производственного персонала в ООО "Интерпринт Самара" участвовали специалисты отдела управления персоналом, представители производства (начальник производства и начальник цеха пропитки бумаги) и представители высшего руководства предприятия в лице Управляющего директора.

В итоге была создана документированная процедура приспособления сотрудников к новым условиям и процедура поэтапного обучения производственному процессу.

Таким образом, система адаптации персонала в ООО "Интерпринт Самара" представляет собой регламентированную процедуру по адаптации административного персонала и по адаптации и обучению производственного персонала и включает в себя несколько этапов.

Первый этап - подготовка к процессу адаптации. На этом этапе происходит разработка программы адаптации и индивидуального плана работы для конкретной должности, а для производственного персонала план обучения стажера.

Второй этап - оформление на работу. На этом этапе специалист отдела управления персоналом знакомит нового сотрудника под роспись с локальными нормативными актами компании, готовит пакет документов для оформления приема на работу нового сотрудника.

Третий этап - введение в компанию. В первый рабочий день нового сотрудника специалист отдела управления персоналом организывает для новых сотрудников "День нового сотрудника" (показывает фильмы и презентации о Компании, проводит для нового сотрудника экскурсию по офису и по цеху, показывает место расположения структурных подразделений, бытовых помещений, разрешенных мест для курения и приема пищи).

Четвертый этап - введение в подразделение, в должность. На данном этапе уже непосредственный руководитель нового сотрудника знакомит нового сотрудника с должностными обязанностями, со структурой отдела, трудовыми функциями других

сотрудников в отделе, местом и ролью структурного подразделения в структуре компании, принципами взаимодействия с другими структурными подразделениями компании. Непосредственный руководитель предоставляет новому сотруднику "Программу адаптации" и "Индивидуальный план работы на период адаптации", информирует нового сотрудника о критериях оценки эффективности выполнения индивидуального плана и формах отчетности. Производственному персоналу в первый день выдается план обучения, а после двух недель обучения теоретическому материалу к рабочему прикрепляется наставник, ответственный за качественное и своевременное прохождения дальнейшего обучения.

Пятый этап - контроль процесса адаптации и оценка результатов адаптации. На этом этапе новый сотрудник сдает зачеты, а непосредственный руководитель дает оценку результатам его работы, сильным и слабым сторонам нового сотрудника, рекомендации по развитию нового сотрудника и выносит решение по окончанию/продлению адаптационного периода. Производственный персонал за две недели до прохождения испытательного срока сдает аттестацию, по итогам которой решается вопрос о прохождении адаптации и обучения.

На сегодняшний день процесс адаптации производственного персонала в ООО "Интерпринт Самара" окончательно не отлажен и находится на стадии апробации. Созданы регламенты и процедуры по адаптации, разработан план обучения, сформированы анкеты по оценке системы адаптации, но в реальной практике все эти документы или не действуют, или действуют формально. Пока рано судить об эффективности процесса адаптации производственного персонала, но уже можно выделить некоторые положительные моменты и "узкие места". Однозначно, программа адаптации и план обучения помогают новым сотрудникам ориентироваться в большом объеме новой информации и понимать, что от них требуется. Но практика уже показала, что в реалиях производственного процесса не всегда удается следовать плану и успевать в установленные сроки осваивать определенную операцию. Обратную связь от новичков сложно получить ввиду их формального отношения к заполнению анкет. Но путем непринужденного общения можно получить ответы на интересующие вопросы. В процессе применения на практике разработанной системы адаптации производственного персонала еще будут выявлены недочеты данной системы. Важно вовремя их обнаружить и не игнорировать, а проводить корректирующие действия, постоянно обновляя и совершенствуя процесс адаптации производственного персонала.

* * * *

¹ Володина Н. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М. : Эксмо, 2010. 240 с.

² Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я.Кибанова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2007. 416 с.; Жабин А.П., Митрофанова А.Г., Полюнова Л.В. Практика управления развитием человеческих ресурсов в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12. С. 35-36; Проблемы адаптации персонала на предприятии // Наука XXI века. Актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апреля 2015. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015; Подходы к разработке системы адаптации персонала на предприятиях в условиях кризиса // Известия Института систем управления Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1.

SYSTEM ADAPTATION OF PRODUCTION PERSONNEL AS AN ELEMENT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT (AS AN EXAMPLE OF "INTERPRINT SAMARA")

This article clarifies the definition of adaptation of the personnel, specified the main forms of industrial adaptation and adaptation. The authors cite the example of the development of the system to adapt to a particular company (LLC "Interprint Samara"), reveal the main stages of the process of adaptation of production staff.

Keywords: adaptation personnel, adaptation of manufacturing personnel, adaptations staff, adaptation procedure.

* Kirilina Yuliya Nikolaevna, Student; Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: Wendi003@mail.ru.

УДК 334.7:004.738.5

С.А. Корчагин*

ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИЯТИЕ. ОСОБЕННОСТИ И ОТЛИЧИЯ ОТ ТРАДИЦИОННОГО БИЗНЕСА

Проведена оценка роли интернет-предприятий в современной экономике, выявлены отличия интернет-предприятия от традиционного бизнеса, определены проблемы развития интернет-предпринимательства.

Ключевые слова: интернет-предприятие, интернет-экономика, интернет-предпринимательство, электронная коммерция.

Широкое применение интернет-технологий в самых различных сферах человеческой деятельности оказывает возрастающее влияние на экономику как отдельных хозяйственных субъектов, так и регионов и государств в целом¹. Человечество активно использует Интернет для поиска информации, работы, отдыха. Предприятия открывают представительства в Интернете, переносят часть бизнеса, а зачастую и полностью бизнес в Интернет. Сказанное выше свидетельствует о том, что интернет-предприятия играют важную роль в современной экономике.

В отличие от традиционного бизнеса интернет-предпринимательство имеет ряд особенностей. Исходя из того, что всемирная паутина стирает географические границы, предприниматель может вести деятельность по всему миру. Остается откры-

* Корчагин Сергей Алексеевич, магистрант, Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского. E-mail: korchagins@gmail.com.

тым вопрос классификации предпринимателя по географической принадлежности. Коммерсант может физически находиться в одном регионе (государстве), деятельность осуществлять в другом, информационный ресурс - площадка, на которой ведется экономическая деятельность, может быть размещен на сервере, географически расположенном в третьем месте, зарегистрирован бизнесмен в четвертом месте и т.д. Электронный рынок является глобально открытым, доступным для любой компании и для любого единичного потребителя из любой точки земного шара. Открытость электронного рынка обусловлена довольно низким (по сравнению с традиционным бизнесом) финансовым барьером для входа на него интернет-предпринимателю, что обеспечивает в большей степени свободную конкуренцию².

Рынок в сети Интернет предоставляет реальную возможность сокращения промежуточных звеньев между производителем и покупателем. Часть продуктов, приобретаемых в глобальной сети, можно получить прямой пересылкой по каналам Интернета (всевозможные информационные продукты). Реклама в сети Интернет располагает неизвестным и недоступным для других экономических сфер параметром - интерактивностью пользовательской аудитории, имеет низкие транзакционные издержки, в первую очередь издержки поиска, распространения информации, заключения сделок и осуществления расчетов. Все объекты, которые можно скопировать, приспособливаются к закону инверсионного (обратного) ценообразования и становятся дешевле по мере их совершенствования. Возникшие новые интернет-экономические отношения на всех уровнях хозяйственной деятельности предъявляют новые требования к получению знаний и навыков как у представителей интернет-предприятий, так и у пользователей - потребителей товаров и услуг, предоставленных интернет-компаниями. Остаются открытыми многие аспекты правовых особенностей урегулирования отношений в области интернет-предпринимательства³. Возникновение интернет-рынка привело к тому, что контроль государства за действиями интернет-предпринимателей становится практически неосуществимым. Особо стоит отметить проблему появления так называемых "электронных денег", которые вовсе не обязаны исчисляться в национальной или иностранной валюте. Такие деньги выпускаются частными, неподконтрольными Центробанку фирмами и могут быть обменены на наличные (или безналичные) деньги либо товары (по какой-либо схеме). Электронные деньги являются удобным средством оплаты товаров и услуг через Интернет. Поэтому реальные масштабы электронного рынка прямо зависят от возможности реализации в Интернете платежных систем, позволяющих интерактивно оплачивать товары и услуги.

Таким образом, развитие интернет-предприятий и их отличие от традиционного бизнеса приводят к возникновению следующих экономических вопросов: как учитывать величину совокупного спроса? Каковы параметры макроэкономического равновесия? Как исчислять денежную массу?

* * * *

¹ *Shu-Mei Tseng*. Exploring the intention to continue using web-based self-service // *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2015. № 24.

² *Мамедов Ю.А.* Инверсионная природа интернет-экономики: сначала экономика и только потом интернет // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2005. Т. 3, № 2.

³ Yun Kyung Cho. Creating customer repurchase intention in Internet retailing: The effects of multiple service events and product type // Journal of Retailing and Consumer Services. 2015. № 22. P. 213.

S.A. Korchagin*

THE INTERNET-ENTERPRISE. THERE ARE FEATURES AND DIFFERENCES FROM TRADITIONAL BUSINESS

Evaluation of the role of the internet-enterprises in modern economy held, Internet distinction - from the traditional business enterprise identified, problems of development of the internet-business identified.

Keywords: internet-enterprise, internet-economy, internet-business, e-commerce.

* Korchagin Sergey Alexeevich, Undergraduate, National Research Saratov State University. E-mail: korchaginser@gmail.com.

УДК 330

Е.А. Малышева, Е.С. Зеленова, Ю.А. Быкова*

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Рассмотрены принципы корпоративной социальной ответственности как необходимый показатель конкурентоспособности российских компаний.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, российские компании, конкуренция.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) в современном понимании начала проявляться в 2001-2003 гг., до этого концепция носила стихийную мизантропию¹. Важно отметить, что в условиях глобализации социальное ответственное ведение бизнеса является важной частью инвестиционной привлекательности компании. Несмотря на то, что внедрение принципов КСО объективно вызывает значительные расходы фирмы, в долгосрочном периоде они компенсируются ростом доходов от улучшения имиджа и деловой репутации компании, что в конечном итоге способствует повышению ее конкурентоспособности². Принципы корпоративной социальной ответственности становятся необходимым показателем конкурентоспособности российских компаний, в частности: классические инструменты корпоративной борьбы: стоимость товара, надежность, качество и другие имеют

* Малышева Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент; Зеленова Екатерина Сергеевна, студент; Быкова Юлия Андреевна, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: eka47032363@yandex.ru.

необходимость в дополнении; усиление влияния корпораций в современном обществе, сокращение доли участия государства в решение социальных проблем, налагает на бизнес новые обязательства и ответственность: становление гражданского общества, появление большого количества некоммерческих организаций способных повлиять на деятельность компаний, реализующих неэтичные и недобросовестные приемы в реализации своих общекорпоративных целей; возрастает число институциональных и частных инвесторов, которые в своем фондовом анализе рассматривают экономические, экологические и социальные индикаторы и используют КСО в качестве необходимого условия выживания для компании в конкурентной борьбе. Корпоративная социальная ответственность превращается в огромный фактор стратегического развития, объединяя в своем фондовом анализе экономические, экологические и социальные показатели. Социальные и экологические результаты компании могут оказывать огромное влияние на ее деловую репутацию, снижение рисков, улучшение отношений с заинтересованными сторонами продвижения бренда. В российском законодательстве существует процедура обязательного анализа воздействия деятельности компаний на окружающую среду, что позволяет снизить возможные потенциальные экологические риски. Многие компании уже начали внедрять новые технологии, тем самым повысив свою эффективность. Например, в дополнение к возможности повторной переработки компании могут разработать более износостойчивый продукт с помощью экологически продуманных методов, один из них - использование возобновляемых ресурсов при меньших затратах. Преимущества в конкуренции компания может получить в результате активной политики в сфере внутрикорпоративной социальной ответственности³. Здесь большое значение имеет развитие самого человеческого капитала, представляющего сумму знаний и умений работников фирмы, которая обеспечивает ее конкурентоспособность. Если к работе компании привлечь и закрепить наиболее способных и талантливых сотрудников, то это непременно станет конкурентным преимуществом. Конкурентоспособность российских компаний зависит от ее информационной доступности, корпоративной культуры, прозрачности деятельности. Репутация КСО компании носит общественную оценку, что становится важным фактором повышения ее конкурентоспособности. Преимущества использования политики КСО для российских компаний это - низкие эксплуатационные расходы, увеличение продаж и большая производительность, большие возможности для привлечения и удержания квалифицированных сотрудников, доступ к большому количеству капитала через более привлекательных инвесторов и снижение ответственности за счет улучшения безопасности продукции⁴. Если система КСО хорошо продумана, то она будет не только эффективно работать, но и позволит российским компаниям вносить позитивный вклад в социальное благополучие и экологическую стабильность. В таких случаях система КСО будет способствовать повышению результативности и устойчивости бизнеса. Сегодня российская корпоративная социальная ответственность находится в процессе становления. По информации Всемирного экономического форума, среди 104 стран Россия стоит на 70-м месте в номинации "Поощрение компаниями сотрудников для участия в общественных благотворительных мероприятиях"; 91-е место в номинации "Распространенность вкладов частных лиц и компаний в благотворительную деятельность"; 79-м место в номинации "Инвестирование в проекты, связанные с охраной окружающей среды и социальной ответственностью бизнеса. Существует Российский рейтинг компаний, которые вошли в десятку лидеров, внедрили принципы КСО: "Татнефть", ГМК, "ЕЭС России", "ЛУКОЙЛ", "РУСАЛ", "Северсталь", Новолипецкий металлургический комбинат, РАО "Нориль-

ский Никель", МХК "ЕвроХим", "ТНК-ВР Холдинг", "РЖД". Эти лидеры представили в области КСО показатели, приближенные к показателям лучших мировых компаний⁵.

Для ведущих российских компаний КСО постепенно становится базовой идеологией корпоративного управления, важным инструментом повышения их конкурентоспособности на международных рынках.

* * * *

¹ Корпоративная социальная ответственность : учеб. для бакалавров / Э.М. Коротков [и др.] ; под ред. Э. М. Короткова. М. : Юрайт, 2013.

² Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность: технологии и оценка эффективности : учеб. для бакалавров. М. : Юрайт, 2014.

³ Серемина Р.Н., Мальшева Е.А. Реализация социально ответственной кадровой политики на примере ОАО «АК "Трансаэро"» // Известия Института систем управления Самарского государственного экономического университета. Самара, 2015. № 1.

⁴ Жабин А.П., Митрофанов А.Г. Адаптация персонала как элемент стратегии развития человеческих ресурсов в организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 5

⁵ URL: <http://gtmarket.ru/organizations/world-economic-forum>.

E.A. Malysheva, E.S. Zelenova, Yu.A. Bykova*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A TOOL TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN COMPANIES

The principles of corporate social responsibility as a necessary indicator of competitiveness of Russian companies are considered.

Keywords: corporate social responsibility, russian companies, competition.

* Malysheva Elena Anatolyevna, Candidate of Economics, Associate Professor; Zelenova Ekaterina Sergeevna, Student; Bykova Yuliya Andreevna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: eka47032363@yandex.ru.

УДК 336.76

Ю.В. Маркина*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Рассматриваются инновационные технологии как движущий фактор развития рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовый сектор, инновации.

* Маркина Юлия Владимировна, аспирант, Самарский государственный экономический университет. E-mail: iwvtgbb@mail.ru.

За последнее десятилетие произошел стремительный рывок в области инновационных технологий - под воздействием глобализации и технологического прогресса существенно снизилась себестоимость обработки, хранения и использования информации. Широкое применение нашли глобальные сети, упрощающие взаимодействие финансовых и торговых рынков, ускоряющие обмен информации, дающие возможность управлять структурными подразделениями на расстоянии, вне зависимости от удаленности головного офиса. Все упомянутые изменения имеют переломное значение для финансового сектора¹.

Во-первых, произошли изменения в клиентской базе. В связи с увеличением скорости и снижением издержек на компьютерное и телекоммуникационное оборудование финансовые организации получили возможность расширить ассортимент товаров и услуг, увеличить клиентскую базу, охватить ранее недоступные территории.

Во-вторых, появилась возможность создания новых финансовых услуг и продуктов. Новые технологии позволили быстро реагировать на изменения, перераспределить риски и получить новые инструменты, соответствующие инвестиционным потребностям современного потребителя.

В-третьих, происходит размывание границ рынка. Технологический прогресс выводит конкуренцию в финансовой отрасли на новый уровень, когда конкуренция между организациями перерастает в конкуренцию между продуктами. Теперь финансовые институты предлагают продукты, которые конкурируют между собой не только на внутриотраслевом рынке, но и на уровне других организаций, предоставляющих аналогичные продукты и услуги. Происходит взаимное переплетение традиционных банковских услуг и инвестиционных продуктов на уровне всей финансовой отрасли. Так, небанковские организации могут оказывать своим клиентам традиционные банковские услуги. В этом продолжающемся процессе многие финансовые продукты трансформировались в товары, характеризующиеся высоким уровнем стандартизации и ценовой конкуренции.

В-четвертых, наблюдается переход на качественно новый уровень работы с данными. Прогресс в информационных технологиях позволил финансовым организациям использовать имеющуюся у них информацию более эффективно, что дает возможности создавать дифференцированные и ориентированные на целевую аудиторию продукты. Современные способы обработки огромных массивов данных дают возможность внедрять различные стратегии, основанные на маркетинговых исследованиях и изучения особенностей потребительского поведения.

В-пятых, появляются новые игроки на рынке. На розничном уровне каналы электронного доступа к потребителям услуг позволяют финансовым организациям получать преимущества от использования бренда и клиентских баз для доступа к целевой аудитории без необходимости предварительного физического присутствия в банке. Хотя в ближайшем будущем полностью отказаться от физического посещения банка клиентами пока не удастся (это одна из мер по идентификации потребителя с целью снижения количества мошеннических схем), тем не менее, новые технологии позволяют нивелировать один из главных входных барьеров на рынок. Возможности, открываемые с использованием сети Интернет и доставки продуктов online, позволяют новым игрокам бороться за розничный бизнес. Более того, современные аналитические

системы позволяют довольно быстро проводить сравнение в предлагаемых продуктах на рынке, поэтому разница в цене становится критически важной, финансовые организации вынуждены искать наиболее дешевые способы доступа к клиентам.

Особенно значительные изменения произошли в сфере банковских технологий, причем, хотя природа банковских услуг не меняется, существенным изменениям подверглись технологии предоставления услуг как следствие практически повсеместного распространения сети Интернет.

Среди примеров влияния технологических изменений в банковской сфере на сдвиги в структуре финансовой индустрии можно отметить:

- преимущества от масштаба при оказании услуг по риск-менеджменту, например, контракты по производным финансовым инструментам или предоставление забалансовых гарантий;
- экономия на масштабе при оказании кастодиальных услуг, управления свободными средствами, операции бэк-офиса и т.д.

Многие организации, занимающиеся оказанием финансовых услуг, осуществляют высокозатратные инвестиции в информационные технологии и имеют при этом низкую маржу, отвечая на запрос потребителей о предоставлении технически сложных услуг по относительно низким ценам. Такие компании заинтересованы в осуществлении сделок по слияниям и поглощениям для того, чтобы была возможность распределить свои высокие издержки на более широкую клиентскую сеть. Аналогичная ситуация складывается и у розничных банков, занимающихся кредитными картами, к примеру. Крупный банк позволяет сбалансировать конкурентное давление и предоставить необходимые ресурсы для осуществления инвестиций в технологическое обновление с целью извлечения преимуществ в издержках по сравнению с конкурентами.

Подводя итоги, необходимо отметить, что технический прогресс существенно изменил конкурентную среду финансового сектора одновременно на уровне продуктов и охвата рынка.

* * * *

¹ Вагин С.Г. Глобальные тенденции инновационно-технологического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2009. № 59. С. 8-14.

Yu.V. Markina*

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET

In this article the author discusses the innovative technologies as a factor of development of the financial services market.

Keywords: financial sector innovation.

* Markina Yuliya Vladimirovna, Postgraduate, Samara State University of Economics. E-mail: iwtvtgb@mail.ru.

КРИЗИС МЕТОДОВ СОВРЕМЕННОЙ МОТИВАЦИИ

Рассматриваются современные концепции мотивации, раскрываются различные аспекты кризиса современной мотивации, уделяется внимание психологическим аспектам мотивации, в частности описываются соционический метод и метод МВТІ. Делается вывод о необходимости сочетания материальных, нематериальных и психологических факторов мотивации.

Ключевые слова: мотивация, кризис современной мотивации, соционика, психотипы, управление человеческими ресурсами.

Любой учебник или статья, касающиеся темы мотивации, содержат в себе трактовку о том, что мотивация посредством денежного стимулирования является лишь базисной. В источниках можно также встретить высказывание, что многие руководители считают: материального вознаграждения вполне достаточно и совершенно забывают о так называемой нематериальной мотивации¹. Поскольку эта тема освещается во всевозможных источниках довольно долго², по идее все руководители должны были уже понять, что это не так.

Современные методы мотивации подразумевают как минимум учет психологических потребностей работника. Если вспомнить иерархию потребностей Маслоу, которая была предложена еще в 1943 г., то можно убедиться в том, что деньги - это только базис³. Соответственно, на протяжении многих лет существует глобальный вопрос мотивации: как еще мотивировать людей помимо денежного стимулирования? Всем известны так называемые основные теории мотивации: содержательные и процессуальные. В основном, их трактовка в той или иной степени связана с психологией и аспектами личности.

Одним из новых веяний изучения методов мотивации является подход к делению личностей на типы по типологии Майерс-Бриггс (МВТІ). Она основывается на концепции Юнга и является ядром системы психологического тестирования личности. Данная типология уже широко применяется в бизнесе для выявления склонностей и предпочтений человека⁴. В теории необходимо выявить тип личности каждого работника, выявить тип отношений в коллективе и, исходя из полученных сведений, разрабатывать стратегию взаимодействия между работниками и методы их мотивации. Проведение данного мероприятия, конечно же, требует масштабных затрат времени и денег. В рамках большого предприятия оно может принять размер отдельного проекта, на финансирование которого организация будет вынуждена выделять огромные средства, а в рамках малого может быть и вовсе нецелесообразной с точки зрения руководства. Можно сказать, что данный метод довольно специфичен и имеет ряд нюансов. В совокупности всех факторов выявление метода мотивации посредством определения типа личности по МВТІ довольно "сырой" способ и ресурсозатратный.

* Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Богданова Светлана Владимировна, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: odeyashka1993@mail.ru.

Однако он лишний раз доказывает, что к каждому отдельному работнику необходим индивидуальный подход. Если одного мотивирует творческая нотка в работе и самоактуализация, другого - стабильность и последовательность, а третьего - только, так называемые, гигиенические факторы. Современная мотивация - это искусное сочетание всех факторов, как материальной, так и не материальной мотивации. Так как, данное сочетание индивидуально и в большинстве случаев подразумевает учет психологических особенностей, то процесс мотивации усложняется.

Но в то же время оспоримыми и действенными по сей день остаются постулаты теорий мотивации. Соответственно, организациям необходимо разработать оптимальную модель по определению наиболее эффективной и наименее ресурсозатратной системы мотивации. Основной концепцией современной мотивации и менеджмента в целом является то, что люди - ценный ресурс. Для того чтобы этот ценный ресурс работал во благо компании, очень важно найти золотую середину воздействия на него.

Что касается материальной мотивации и системы оплаты труда в целом, необходимо понять, что заработная плата должна, во-первых, соответствовать и затраченным силам, и экономической ситуации в регионе, а во-вторых, что она не обеспечит полную мотивацию сотрудника, а только создаст благоприятную основу.

Лишь нематериальная мотивация позволит добиться необходимых и даже больше чем необходимых результатов от сотрудника.

Для каждого человека намного важнее, насколько он достиг своих целей и на правильном ли он пути, чем осознание того, во сколько он оценивает свой труд. Деньги - это приятный бонус за его успешную репутацию в своих глазах и в глазах окружающих.

* * * * *

¹ Жабин А.П., Митрофанова А. Г., Польшова Л.В. Практика управления развитием человеческих ресурсов в условия кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12. С. 35-36.

² Илюхина Л.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности среднего медицинского персонала // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 6. С. 136-137.

³ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. 5-е изд. М., 2014. 576 с.

⁴ Майерс-Бриггс И., Бриггс П. MBTI: определение типов. У каждого свой дар. М. : Бизнес Психологи, 2010.

L.V. Polynova, S.V. Bogdanova*

CRISIS OF METHODS OF MODERN MOTIVATION

The article deals with the modern concepts of motivation, reveals the different aspects of the crisis of modern motivation, attention is paid to the psychological aspects of motivation, in particular described sociological method and MBTI. The conclusion about the need for a combination of material, non-material and psychological factors of motivation.

Keywords: motivation, crisis of modern motivation, sociological, psychological types, management by human resources.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Bogdanova Svetlana Vladimirovna, Undergraduate. - Samara State University of Economics. E-mail: odayashka1993@mail.ru.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Рассматривается вопрос о повышении активности молодежи в реализации социальных проектов, раскрываются причины низкой активности молодежи, предлагаются пути решения этих проблем.

Ключевые слова: молодежь, социальная активность, социальные проекты, компетенции.

В настоящее время особое внимание уделяется вопросам реализации проектов, направленных на повышение заинтересованности студентов к проблемам города и области, а также на развитие специальных компетенций, лидерских качеств молодежи. В свою очередь, в Самарской области и в городе Самаре ведется работа по организации и проведению подобных мероприятий, например, молодежного форума ПФО "Волга".

Однако возникает проблема низкой активности участия молодежи в данных проектах, которые создаются для этой целевой аудитории.

Безусловно, актуальность поставленной проблемы очевидна, так как молодежь города и области является будущим страны. "Конкурентные преимущества экономики в современных условиях напрямую связаны с накопленным в стране и задействованным человеческим капиталом. Именно люди с образованием, профессиональным опытом определяют возможности и границы необходимых перемен. А потому приоритетным источником экономической динамики становятся инвестиции в человека"¹. Дополнительные программы обучения и развития сотрудников, направленные на формирование необходимых для деятельности компании навыков и компетенций, выступают важными факторами конкурентоспособности организации². С одной стороны, с приходом молодежи появляется поток идей и происходит плавная смена поколений. С другой стороны, проекты, создаваемые для рассмотрения проблем области и направленные на развитие компетенций студентов, увеличивают занятость молодежи в решении социально значимых вопросов.

Можно выделить следующие причины низкой активности молодежи:

1. Недостаток информации о проводимых мероприятиях в средствах массовой информации. "Преимущества Интернета заключаются в возможностях получения, передачи и обработки информации официального, делового или научного характера"³.
2. Недостаточная активность такого социального института, как школа. С каждым годом для школьников проводится все больше мероприятий, в которых они могут проявить свои организаторские навыки, но пока этого недостаточно, чтобы в пол-

* Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Зорева Дарья Сергеевна, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: zoreva.daria@mail.ru.

ной мере достичь цели увеличения заинтересованной молодежи в реализации проектов региона⁴.

3. Еще одна причина - несоответствие реализуемых мероприятий реальным запросам. В скором времени теряется уникальность и привлекательность участия в многолетнем проекте, если не менять программу и не совершенствовать систему проведения и организации.

4. Непрестижность некоторых проектов с точки зрения молодежи. Как известно, особенную привлекательность для большинства людей приобретают престижные проекты. Молодым людям хочется достигать новых высот, доказывая, чего успел добиться в жизни.

5. Слабая обратная связь общества с точки зрения оценки значимости проекта. Ведь выполняя любую деятельность, появляется потребность в одобрении со стороны внешней среды, а в трудных моментах жизни необходима поддержка нашего окружения.

6. Непроработанные методы материального стимулирования участия молодежи в проектах, в том числе и денежные вознаграждения.

Вариантами решений указанных причин низкой активности участия молодежи в социальных проектах могут быть следующие:

1. Основным помощником в распространении необходимой информации остаются социальные сети. "Сегодня Интернет формирует сознание молодежи, их мышление, влияет на восприятие"⁵. Таким образом, размещая статьи о прошедшем или будущем мероприятии, можно увеличить внимание к данному проекту в несколько раз.

2. Акцентирование внимания на совершенствовании системы взаимодействия со школьниками, возбуждая любопытство к формированию мнений по возникающим социально значимым вопросам.

3. Чтобы потребность в действующем проекте оставалась, необходимо затрагивать самые острые вопросы молодежи, проводя регулярно мониторинг молодежной среды с помощью социологических опросов.

4. Повышая значимость вопросов и связанных с ними проектов, можно преумножить количество заинтересованных молодых людей в реализации существующих проектов.

5. Привлекая к организации проекта людей, которые готовы стать для кого-то наставниками, для кого-то примером, идеалом, можно добиться увеличения количества участников.

Значимость участия в проектах молодых людей велика. Именно эта категория граждан является будущим не только города, области, но и страны в целом. А увеличение желающих войти в состав счастливых, которым дается возможность реализовать себя и развить дополнительные компетенции, - это результат правильной молодежной политики региона.

* * * *

¹ *Крячков А.Ф.* Проблемы развития рынка образовательных услуг в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 11(97). С. 69-72.

² *Жабин А.П., Митрофанов А.Г., Польшова Л.В.* Практика управления развитием человеческих ресурсов в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12(98). С. 35-36.

³ Бобкова Г.М. Влияние коммуникации в сети Интернета на личностные особенности личности : материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых "Социальное поведение молодежи в Интернете: новые тренды в эпоху глобализации", 15-16 окт. Самара, Самарский государственный экономический университет. 2015. С. 69-72.

⁴ Хасаев Г.Р., Ашмарина С.И. Основные тренды развития и перспективы повышения конкурентоспособности системы высшего образования // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2014. № 8(118). С. 62-65.

⁵ Оганесян Л. Современная молодежь в сети Интернет : материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых "Социальное поведение молодежи в Интернете: новые тренды в эпоху глобализации", 15-16 окт. Самара, Самарский государственный экономический университет. 2015. С. 32-36.

L.V. Polynova, D.S. Zoreva*

METHODS OF INCREASING ACTIVITY OF STUDENTS IN SOCIAL PROJECTS

The article deals with the issue of increasing of the activity of young people in social projects, besides in this article there are considered the reasons of the low activity of the youth, moreover there are suggested the ways of solving these problems.

Keywords: youth, social activities, social projects, competence.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Zoreva Darya Sergeevna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: zoreva.daria@mail.ru.

УДК 331.446

Л.В. Польшова, Е.С. Климачева*

ВЛИЯНИЕ ЭТИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ МЕНЕДЖЕРА НА РАЗВИТИЕ ЕГО ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ

Описываются современные методы подбора персонала и развития карьеры менеджера. В частности, раскрывается концепция соционики, описываются различные соционические типы. Подчеркивается важность учета социотипа при развитии карьеры.

Ключевые слова: менеджер, карьера, личное развитие, соционические типы, коммуникативная модель.

Современные тенденции развития экономики, внутреннего рынка, быстроменяющиеся условия внешней среды и обострение конкуренции приводят к ужесточе-

* Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Климачева Елена Сергеевна, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: elen-du.dubrovina@yandex.ru.

нию требований к сотрудникам, занимающим руководящие позиции в организации. И чем выше эти требования, тем сильнее ощущается дефицит компетентных, эффективных менеджеров на рынке труда. В период развития социально-экономических процессов, изменений реалити управленческой работы прослеживается серьезная проблема определения взаимозависимости факторов успешного построения карьеры, формирования стандартов карьерного роста.

Карьера представляет собой процесс профессионального, социально-экономического развития человека, выраженный в его продвижении по ступеням от выбора учебного заведения, получения образования, выбора места работы, до получения должности, статуса, а также вознаграждения и мотивации. Она занимает важное место в структуре потребностей современного менеджера, оказывая тем самым влияние на его удовлетворенность трудом и жизнью в целом. Стремление менеджера управлять своей карьерой объясняется ее огромным значением, которое она имеет для его жизнедеятельности: таким образом менеджер совершенствуется и развивается, достигает новых вершин, реализует поставленные задачи.

В современной теории и практике управления существует множество подходов и методик, позволяющих определять наиболее успешное развитие своей профессиональной деятельности с учетом внутренних психологических характеристик. В последнее время руководители все чаще стали использовать методы соционического подхода как при отборе персонала, так и при планировании своей карьеры.

Соционика - сравнительно молодая научная дисциплина, сформировавшаяся в 70-х гг. прошлого столетия. Ее создательницей стала литовский экономист Аушра Аугустинавичюте. Идеи социоанализа нашли отражение в работах таких социоников-теоретиков, как Гуленко В.В. и Молодцов А.В., которые определяли соционику как науку, изучающую "типы мышления, поведения людей, инертные отношения между отдельными личностями и коллективами, общностями людей, которые могут быть описаны структурой того или иного социотипа"¹.

Соционический тип - это тип психики человека, который определяется взаимным расположением функций. Под функциями, так называемыми дихотомиями, подразумеваются определенные психические реакции на поступающую извне информацию. Полярное сочетание этих функций образует четыре пары:

- "этика - логика" - функции психики, основанные на восприятии мира через субъективные суждения или беспристрастно;
- "сенсорика - интуиция" - психические функции, определяющие восприятие органами чувств или при помощи фантазийных образов;
- "интроверсия - экстраверсия" - установки психики, ведущие к направлению чувственного опыта внутрь себя или во внешнюю среду;
- "рациональность - иррациональность" - характеристики, определяющие организацию психических функций в виде последовательности и диффузного эффекта.

На основе сочетания этих признаков определяется уникальный для каждого человека соционический тип, его же называют типом информационного метаболизма. В результате взаимодействия названных дихотомий образуются 16 соционических типов, сопровождаемые псевдонимами известных людей. Это интуитивно-этический экстраверт (ИЭЭ), или "Гексли"; логико-интуитивный интроверт (ЛИИ), или "Робеспьер"; эти-

ко-сенсорный интроверт (ЭСИ), или "Драйзер"; интуитивно-логический интроверт (ИЛИ), или "Бальзак", интуитивно-этический интроверт (ИЭИ), или "Есенин", и т.д.

Социотип определяет способы получения и обработки информации, возможности человека при взаимодействии с окружающей действительностью и в частности при отношениях с людьми, его сильные и слабые стороны. Свойственный менеджеру социотип позволяет определить границы развития, рекомендуя концентрироваться на сильных сторонах.

В процессе определения социотипа человека следует учитывать, что внешним его выражением является коммуникативная модель, представляющая собой определенную разновидность поведения при выработке решения задач и влияния на других людей с тем, чтобы добиться желаемых результатов. Так, например, социотип ЛИИ ("Робеспьер") наработал модель поведения ИЭЭ ("Гексли"). Нарботанные коммуникативные модели часто неосознаваемы. Они проявляют себя в тех случаях, когда этого требуют обстоятельства. Это вызывает определенные трудности при определении социотипа, так как индивид, пользующийся наработанной коммуникативной моделью, предстает перед окружающими не тем, кем есть на самом деле. Четко идентифицировать в человеке тип наработанной модели можно, наблюдая за его поведением на разной психологической дистанции: при очень близком общении модель поведения может перекрыть или вытеснить тип, что приведет к резкой смене характера отношений.

Соционика может помочь установить самые яркие отличительные черты личности, которые проявляются постоянно и в достаточно сильной степени. И уже, исходя из этого, можно строить взаимоотношения с человеком и практиковать рекомендации по развитию личности. Действительно, специалисту по кадрам легче прогнозировать адаптацию, поведение человека в коллективе, его ценности и стремления, карьеру, зная о типе информационного метаболизма данного сотрудника.

Отдельные характеристики также дают представление о склонностях и устремлениях личности. К примеру, интроверт стремится к комфорту и благосостоянию (чтоб внешний мир был стабилен и внутреннему не мешал), экстраверт, напротив, предпочитает повышение по службе. Поэтому ярко выраженных экстравертов рекомендуется назначать на руководящие должности и на работу, предполагающую постоянное общение с другими. Для интровертов советуют подбирать такие участки работ, где они могут вдумчиво и скрупулезно обработать письменную информацию, проанализировать полученную информацию. Людям с развитой этической функцией предсказывают хорошую карьеру в преподавании, воспитании, обслуживании. Сенсорики могут достичь небывалых высот в практических делах, где требуется последовательный подход к осуществлению планов. Хорошо зная человека, можно выбирать действенные для него способы мотивации, поощрения, обучения и развития. Соционика претендует на то, что она может дать универсальные пути постижения личности конкретного индивидуума.

Для определения основного соционического типа человека и его коммуникативной модели используется пара тестов. Первый рассчитан на определение типа, второй - модели. Если результаты по первому и второму тесту совпали, то это будет говорить о том, что тип определен правильно. Исходя из конечных результатов,

можно сослаться на рекомендации по совершенствованию личности. Так, например, социотип ЭСИ ("Драйзер") характеризуется решительностью и волей, умеет делать справедливую моральную оценку поступкам человека, вникает в проблемы, может помочь советом. Слабыми сторонами является невыдержанность и нетерпимость в неопределенных ситуациях и по отношению к другим людям. Чтобы заинтересовать людей в помощи по реализации своих планов, такому типу личности необходимо идти навстречу желаниям людей, терпимо относиться к достоинствам и недостаткам. Для социотипа ИЭИ ("Есенин") характерными чертами являются романтичность, мечтательность, чувствительность. Такие личности склонны к поэзии, музыке, рисованию и хорошо чувствуют развитие различных течений в науке и искусстве. При этом такой тип не обладает деловыми качествами, требует поддержки в бытовых делах и любит видеть рядом с собой умных, волевых людей, дающих ему уверенность в себе. Ему необходимо воздерживаться от излишних претензий к окружающим за отсутствие понимания и заботы и посвятить время реальному делу.

На основании вышеупомянутых тестов нами было проведено исследование соционических типов группы людей из 15 чел. В результате было выделено 4 группы человек с одинаковыми соционическими типами. Первая группа из 5 чел. (33%) оказалась логико-сенсорными экстравертами (ЛСЭ). У "Королевых" обнаружены достаточно хорошие показатели объема распределения и переключения внимания, оперативной памяти, темпа мышления. Однако лишь половина из них смогла успешно реализоваться в учебной деятельности и "найти себя" на профессиональном поприще. К ним относятся респонденты, занятые в сфере программирования, экономисты, инженеры и ведущие управленческую деятельность. 4 чел. (27%) отнесены к интуитивно-логическим интровертам (ИЛИ), или "Бальзак". Респонденты данного социотипа заняты в сфере бизнес-консультирования, прогнозно-аналитической деятельностью. 3 чел. (20%) оказались этико-сенсорными экстравертами (ЭСЭ), или "Наполеонами". Среди них личности, занятые спортом, иностранными языками, рекламным бизнесом. Еще 3 респондента (20%) проявили себя как этико-интуитивные экстраверты (ЭИЭ), или "Гамлеты". К ним относятся личности, занимающиеся музыкой, театром, психологией и организацией развлекательных мероприятий.

Полученные в ходе исследования результаты совпали с ожиданиями опрашиваемых. 10 чел. из 15 отметили высокую точность соционической методики в определении характеристик личности. По мнению руководителей респондентов, характеристики типов, выявленные в результате исследования, полностью совпадают с тем, что можно наблюдать в поведении каждого из них в реальных ситуациях.

Подводя итоги всему вышеизложенному, следует сказать, что карьера менеджера характеризуется взаимодействием процессов внутреннего развития человека и его внешнего движения в освоении социального пространства. Внутреннее развитие включает в себя профессиональный рост, преумножение умений и навыков, изменение влияния в среде (авторитет, власть) и др. Оно определяется, прежде всего, нравственно-психологической структурой личности, которая характеризуется своим определенным социотипом и имеет разную степень влияния на развитие карьеры. Все вышеизложенные факторы нужно учитывать при дальнейшем совершенствовании личности, чтобы спланировать свой карьерный рост. Только после этого можно

говорить о внешнем движении в социальном пространстве, которое сопровождается освоением новых должностных позиций, разрядов квалификационной лестницы, статусных рангов.

* * * *

¹ См.: Гуленко В.В., Молодцов А.В. Основы социоанализа. Киев : ВЗУУП, 1991. С. 4-5; Жабин А.П., Митрофанов А.Г., Польнова Л.В. Практика управления развитием человеческих ресурсов в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12. С. 35-36; Иванов Ю.В. Деловая соционика. 2-е изд., доп. и перераб. // Управление персоналом. М., 2010. № 7. С. 192; Польнова Л.В., Кузнецова Е.Г. Особенности развития и обучения работников в образовательных организациях // Междунар. науч.-практ. конференция, 15-16 октября 2015 г. Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2015; Удалова Е.А. Соционика: основы диагностики. М. : Астрель, 2011. 127 с.

L.V. Polynova, E.S. Klimacheva*

THE INFLUENCE OF ETHICAL AND PSYCHOLOGICAL QUALITIES OF THE MANAGER ON THE DEVELOPMENT OF HIS BUSINESS CAREER

The article describes modern methods of staff recruitment and career development Manager. It elucidates the concept of socionics, describe different personality types. Emphasises the importance of the sociotype in career development.

Keywords: manager, career, personal development, personality types, communication model.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Klimacheva Elena Sergeevna, Undergraduate. - Samara State University of Economics. E-mail: elen-du.dubrovina@yandex.ru.

УДК 338:658

Л.В. Польнова, С.В. Кобляков*

ПРОБЛЕМЫ СТАРТАПОВ В РОССИИ

Раскрывается понятие стартапа, вскрываются причины неудач стартапов в РФ, намечаются меры по увеличению инновационной привлекательности России.

Ключевые слова: инновации, стартап, бизнес-образование, инвесторы.

Слово "инновация" надежно закрепилось в нашей жизни. Мы его встречаем повсеместно: по телевизору, в газетах, на интернет-ресурсах, и во всем этом огромном

* Польнова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Кобляков Сергей Владимирович, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: sergius163@yandex.ru.

потоке информации прослеживается одна основная мысль: инновации нужны. И нужны они, в первую очередь, для интенсивного развития экономики.

Чаще всего инновация представляется как некая новая технология, которая способна обеспечить рост эффективности процессов, повышение качества существующего продукта или же стать толчком для появления нового. Но любое новшество начинается с идеи, и эту идею нужно каким-либо способом воплотить в жизнь. Одним из таких способов является стартап. Стартап (с англ. start-up - запустить) - это компания, имеющая амбициозную, инновационную идею и перспективный продукт. В основном стартапом называют молодые фирмы и мобильные предприятия с ограниченными ресурсами, которые были созданы недавно или еще находятся в стадии основания и развития¹.

России, как стране с развивающейся экономикой, инновации нужны подобно воздуху, и реальность такова, что у множества активных, амбициозных и, самое главное, талантливых россиян имеется масса идей, но зачастую их начинания по запуску и развитию собственного стартапа в родной стране заканчиваются неудачей. Это, в свою очередь, влечет за собой заметный отток идей из России в США и в страны Европы. На это есть несколько причин, и основные, на наш взгляд, следующие.

Отсутствие бизнес-образования у большинства основателей стартапов. Ведение инновационного бизнеса в России считается на сегодняшний день дорогой и невыгодной деятельностью, вследствие чего стартапы предпочитают открывать свои компании за рубежом и иметь дело с иностранными инвесторами. Средняя сумма затрат, необходимых компании от старта бизнеса до начала операционной деятельности, составляет около 40 млн руб. для интернет-стартапов и 60-100 млн руб. для бизнесов в других инновационных отраслях. Большинство экспертов отмечают, что главной причиной дороговизны запуска бизнеса в России является неумение основателей разумно тратить деньги на старте. Это связано с тем, что зачастую основатели стартапов, прекрасно разбирающиеся в технической части своего продукта, не имеют представления о том, как монетизировать свою идею. Большинство стартаперов попросту не обладают знаниями о бизнес-процессах, о том, как функционирует рынок и как заинтересовать потенциального потребителя своим продуктом.

Недоверие российских инвесторов к стартапам на стадии идеи или прототипа. Российские инвесторы опасаются вкладываться в новый бизнес на ранних стадиях развития и предпочитают компании, которые уже прошли точку безубыточности и находятся в поисках средств для дальнейшего развития. Таким образом инвесторы минимизируют свои риски. Кроме того, если говорить о венчурных компаниях и бизнес-ангелах, то они также заинтересованы в быстрой продаже стартапа вместе с его командой с целью предотвращения потери вложенных средств. Причем стоимость компании при такой продаже в России значительно занижается по сравнению с западными странами, где стартапы стоят в разы дороже. Данные тенденции объясняются недостаточным опытом в развитии инновационных проектов, неполным осознанием со стороны инвесторов преимуществ вложений в такие проекты и, как следствие, отсутствием желания у крупных компаний приобретать стартапы.

Неэффективная грантовая поддержка стартапов. Размер гранта для технологических компаний в России составляет в среднем 320 тыс. долл. Реальность такова, что большинство стартапов даже не подозревают о возможности получить грант на развитие своего бизнеса, и, как следствие - на получение грантовой поддержки претендует малое количество компаний, что исключает возможность качественного отбора из всей массы заявок наиболее перспективных проектов. Это, в свою очередь, влечет за собой неэффективное использование грантовых средств ввиду финансирования проектов низкого качества.

Проблемы взаимодействию стартапов с инновационными акселераторами. Существуют три основных типа инновационных акселераторов: бизнес-инкубаторы, технопарки и бизнес-акселераторы.

Бизнес-инкубаторы поддерживают стартапы на всех этапах развития - от разработки идеи до ее коммерческого воплощения. Подобные структуры предоставляют молодым проектам помещения для работы, административную поддержку, консультационные услуги и доступ к базам данных.

Технопарки объединяют научно-исследовательские институты, деловые центры, учебные заведения и другие инфраструктурные объекты. Основное отличие бизнес-инкубатора от технопарка в том, что первые поддерживают начинающих предпринимателей, а также могут не иметь земельных участков.

Наконец, *бизнес-акселератор* - это интенсивная программа развития стартапа и обучения его авторов в короткие сроки (до 6 месяцев). Акселераторы обеспечивают стартапам экспертную поддержку, обеспечивают освещение в СМИ, предоставляют предпосевные инвестиции в обмен на долю в проекте для инвестора, а также выводят их на стадию презентации инвесторам².

Проблема взаимодействия стартапов с инновационными акселераторами заключается в отсутствии доверия первых ко вторым. Это объясняется недостатком позитивного опыта сотрудничества, и, наоборот, наличием отрицательного опыта, заключающегося в том, что некоторые организации объявляют конкурсы бизнес-идей, собирают эти идеи, а затем реализуют их посредством собственных ресурсов, оставляя авторов идей ни с чем.

Отсутствие инвестиций ранних стадий в провинции. Большинство "посевных" инвестиций производится московскими инвестиционными фондами и бизнес-ангелами. При этом в ряде регионов отмечаются большие перспективы стартапов, что в совокупности с достаточным инвестированием может вызвать положительный эффект в общероссийском инновационном развитии.

Таким образом, проанализировав проблемы стартапов, можно наметить несколько направлений работы по увеличению инновационной привлекательности России:

1) *Повышение уровня бизнес-образования у основателей стартапов посредством развития и распространения курсов предпринимательства, способных дать начинающим бизнесменам основную базу знаний экономики и менеджмента.* Стоит отметить, что в Самарской области проводится активная работа в данном направлении. Например, на базе Самарского государственного экономического университета в "Центре делового образования" на протяжении последних трех лет реа-

лизуется программа "Молодой предприниматель", обучение по которой прошли более тысячи человек. Также в 2015 г. в Самаре реализуется федеральная программа "Ты - предприниматель", в рамках которой как начинающие, так и уже опытные бизнесмены имеют возможность получить новые знания и навыки в области предпринимательства;

2) *Развитие и популяризация грантовой поддержки.* Эта мера позволит привлечь внимание стартапов к конкурсам на получение гранта, что повысит уровень конкуренции в них и, как следствие, поможет выявить наиболее достойные проекты. В Самарской области существует несколько организаций, осуществляющих грантовую поддержку бизнеса. Такими являются, например, фонд "Региональный центр развития предпринимательства Самарской области" и Инновационный фонд Самарской области;

3) *Повсеместное развитие сотрудничества стартапов с бизнес-инкубаторами, технопарками и бизнес-акселераторами в регионах.* Это позволит дать стартапам по всей России столь необходимую для них поддержку, как информационную, так и финансовую. Инновационные акселераторы уже активно осуществляют свою деятельность в Самарском регионе. Наиболее известными из них являются Технопарк Самарской области и Самарский бизнес-инкубатор.

* * * *

¹ Business-All. URL: <http://business-all.com/materials/86>.

² Проблема работы стартапов с бизнес-акселераторами - доверие: официальный сайт информационного агентства "Риа Новости". URL: <http://ria.ru/economy/20131016/970392609.html>; Шухов З. ТОП-7 решений проблем российских акселераторов. 2015. URL: http://firma.ru/data/s_opinion/5292; Печерская Э.П., Козадаева О.С. Развитие инфраструктуры поддержки социального предпринимательства как механизм продвижения проектов в социальной сфере // Социальное поведение молодежи в Интернете: новые тренды в эпоху глобализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / Самарский государственный экономический университет. Самара, 2015. С. 115-120; Польшова Л.В., Вардалахос А.А. Государственная поддержка и финансирование малого предпринимательства в России. Проблемы и тренды // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы Междунар.науч.-практ. конф. / Самарский государственный экономический университет. Самара, 2013.

L.V. Polynova, S.V. Koblyakov*

THE PROBLEMS OF START-UP IN RUSSIA

The article deals with the concept of a startup, identified reasons for failures of start-ups in RF and outlined measures to increase the investment attractiveness of Russia.

Keywords: innovations, start-up, business education, investors.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Koblyakov Sergey Vladimirovich, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: sergius163@yandex.ru.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ МЕНЕДЖЕРА

Раскрывается понятие "эмоциональный интеллект", описывается методика определения уровня развития эмоциональной компетенции, проведен социологический опрос, намечена программа развития эмоционального интеллекта.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, компетентность, модель эмоциональной компетенции.

Настоящему менеджеру, кроме соответствующей производственно-технологической подготовки, знания своего дела и хорошей ориентации во внешней обстановке, необходимо еще уметь ладить с людьми, понимать потребности подчиненных. Другими словами, хороший менеджер, кроме чисто профессиональных знаний и компетенций, должен обладать эмоциональным интеллектом.

"*Эмоциональный интеллект*" - это понятие, которое характеризует способность человека осознавать эмоции, достигать и генерировать их так, чтобы содействовать мышлению, пониманию эмоций и того, что они означают и, соответственно управлять ими таким образом, чтобы способствовать своему эмоциональному и интеллектуальному росту.

Принято считать, что он имеет несколько компонентов: эмоциональное осознание, контроль эмоций, социальная чуткость, управление отношениями¹.

Эмоциональную компетентность менеджера можно совершенствовать, и подходить к развитию эмоционального интеллекта необходимо через развитие его составляющих.

В сентябре 2015 г. было проведено исследование по выявлению уровня развитости эмоционального интеллекта по методу Дмитрия Владимировича Люсина².

Он выделяет в структуре эмоционального интеллекта несколько компонентов³:

1. **Межличностный эмоциональный интеллект**, состоящий из двух шкал: шкала МП - понимание чужих эмоций; шкала МУ - управление чужими эмоциями.

2. **Внутриличностный эмоциональный интеллект**, состоящий из трех шкал: шкала ВП - понимание своих эмоций; шкала ВУ - управление своими эмоциями; шкала ВЭ - контроль экспрессии.

Кроме того, Д.В. Люсин выделяет интегральный показатель *общего эмоционального интеллекта ОЭИ*: $ОЭИ = МП + МУ + ВП + ВУ + ВЭ$.

В ходе исследования авторами работы были опрошены 10 сотрудников компании "Altapersonnel" - рекрутинговое агентство с двадцатилетним стажем, специализирующееся на подборе персонала среднего и высшего звена в Москве и регионах.

* Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Кожевникова Ирина Дмитриевна, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: irisha_93@inbox.ru.

В опросе участвовали консультанты агентства, имеющие руководящий опыт и стаж работы от 3 лет и более. Респондентам было предложено оценить 46 утверждений.

Подводя итог полученных результатов, стоит отметить, что 20% опрошенных имеют очень высокое значение по уровню развитости ОЭИ, 40% - высокое значение, 30% - среднее значение, 10% - низкое значение. По шкале МП и МУ 70% опрошенных имеют среднее и высокое значение, по шкале ВП 60% и 20% респондентов имеют высокое и очень высокое значение соответственно. По шкале ВЭ опрошенные имеют самые низкие результаты: 30% - низкое, 50% - среднее и по 10% - высокое и очень высокое значение. При этом стоит заметить, что средние результаты по графам МЭИ и ВЭИ равно 47,3. Это говорит о том, что опрошенные стараются сохранить баланс между пониманием своих и чужих эмоций.

Компания "Altapersonnel" уделяет должное внимание развитию своих сотрудников. Находясь на определенной позиции в компании, каждый человек проходит курс тренингов, которые, как правило, касаются лишь развития профессиональных качеств.

Авторами была разработана и предложена программа развития эмоциональной компетенции сотрудников "Altapersonnel".

Программа развития эмоциональной компетенции - совокупность шагов, направленных на изменение поведения персонала в рамках своей деятельности. Можно выделить несколько преимуществ использования программы на практике:

- 1) получение новых знаний и навыков сотрудниками;
- 2) развитие эмоциональной компетенции приводит к улучшению трудовой и личной жизни персонала;
- 3) привлечение к реализации программы представителей топ-менеджмента компании приведет к увеличению лояльности к руководству среди сотрудников.

Первоначальным этапом в процессе разработки программы целесообразно создать группу "реформаторов" в количестве 5 человек, во главе которой будет стоять представитель топ-менеджмента. На них будет возложена ответственность не только по внедрению самой программы, но и функция информирования всех сотрудников о протекающем процессе. В любой организации найдутся люди, которые будут противостоять всем возможным изменениям. Проектной группе необходимо разработать план по информированию сотрудников и убедить персонал в необходимости предстоящих изменений.

Следующий шаг - это разработка методик внедрения модели эмоциональной компетенций. То есть проектная группа, проанализировав состав персонала, должна выделить методы для развития.

Авторы данной статьи предлагают остановиться на следующих методиках:

- определение и конкретизация стандартов поведения;
- оценка рабочего места (профиля позиции);
- обсуждение в группах, согласование;
- аттестация, оценка персонала.

Далее для разных групп сотрудников необходимо предусмотреть разные варианты программ обучения. Это могут быть: AssessmentCentre; план assessment-развития; тренинги, сессии, семинары, конференции и др.

Итогом программы обучения должна стать аттестация и оценка персонала, которая позволит проанализировать успешность программы развития эмоциональной компетенции и определить проблемные места, которые необходимо будет проработать вновь.

В заключение еще раз следует отметить, что развитая эмоциональная компетентность желательна для всего менеджерского корпуса и обязательна для претендентов на лидирующие позиции. Каждому человеку, выбирающему карьеру менеджера, нужно знать степень своего соответствия качественным характеристикам и придрерживаться их.

* * * *

¹ Гоулман, Бояцис, Энни Макки. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М. : Альпина Паблишер, 2015. 301 с.

² Д.В. Люсин - кандидат психологических наук, доцент, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории когнитивных исследований НИУ ВШЭ.

³ См.: Люсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн // Психологическая диагностика. 2006. № 4. С. 3 - 22; Жабин А.П., Митрофанова А.Г., Польшова Л.В. Практика управления развитием человеческих ресурсов в условии кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12. С. 35-36; Польшова Л.В. Организационная культура как фактор инновационного развития предприятия : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы развития предприятия: Теория и практика, 24-25 нояб. 2011 г. Самара, 2011; Ушаков Д., Люсин Д. Социальный и эмоциональный интеллект. От процессов к изменениям. М. : Когито-Центр, 2009. 35 с.; Шабанов С., Алешина А. Эмоциональный интеллект. Российская практика. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 448 с.

L.V. Polynova, I.D. Kozhevnikova*

EMOTIONAL INTELLIGENCE AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF LEADERSHIP AS A MANAGER

The article deals with the concept of "emotional intelligence" is described method of determining the level of development of emotional competence, conducted a sociological survey, scheduled program for the development of emotional intelligence.

Keywords: emotional intelligence, competence, a model of emotional competence.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Kozhevnikova Irina Dmitrievna, Undergraduate. - Samara State University of Economics. E-mail: irisha_93@inbox.ru.

УДК 332.14(470.43)

Л.В. Польшова, А.О. Цыбулина*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Раскрывается сущность региональной инновационной политики, приводятся данные рейтинга развития субъектов РФ. Выделяется место в нем Самарской области, описываются формы государственной поддержки инновационной деятельности в Самарской области.

Ключевые слова: потенциал, инновационное развитие, инновационный климат, региональная политика, рейтинг.

* Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; Цыбулина Алина Олеговна, студент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: LinaMalina63@ya.ru.

Отличительной чертой инновационного развития Российской Федерации, по сравнению с большинством экономически развитых стран, является высокий уровень неравномерности регионального развития. Каждый отдельный регион РФ обладает уникальной спецификой, характеризующейся исторически сложившейся специализацией, климатическими условиями, особым географическим положением, а также инновационным потенциалом. Данный факт подчеркивает актуальность и важность изучения величины инновационного потенциала каждого региона и определения эффективных путей его использования с целью расширения горизонтов роста региональной экономической системы.

По данным официального сайта правительства Самарской области, Самара входит в число сильнейших индустриальных регионов страны с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом.

Основу экономики области составляют высокотехнологичные обрабатывающие производства с высокой добавленной стоимостью - автомобилестроение, аэрокосмический комплекс, производства с высокой глубиной переработки в сырьевых отраслях, химии, металлургии.

Целью региональной инновационной политики является создание новых конкурентоспособных бизнесов в разных сферах экономики - как в традиционных, так и во вновь формирующихся секторах специализации области¹.

Самарская область относится к регионам России, в которых сформирован комплекс необходимых условий для успешной инновационной деятельности. Самарская область входит во II группу по величине РРИИ (Российский региональный инновационный индекс) и занимает 20-е место в числе регионов России с достаточным уровнем инновационного развития.

Такие данные приводятся в опубликованном Высшей школой экономики обновленном Рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации². По сравнению с результатами 2010 г. Самарская область опустилась на 5 позиций в рейтинге, оказавшись лишь на 20-м месте, а по сравнению с 2008 г. опустилась на 7 позиций, тем самым покинула группу регионов-лидеров, в которую из ПФО вошли Нижегородская область (4-й ранг), Чувашская Республика (6-й ранг), Ульяновская область (10-й ранг).

Несмотря на такой расклад, Самарская область удерживает высокие позиции по социально-экономическим условиям инновационной деятельности (ИСЭУ - 5-е место) и научно-техническому потенциалу (ИНТП - 13-е место). В частности, Самарская область вошла в список регионов, обладающих значительным образовательным потенциалом. По значению индекса инновационной деятельности (ИИД) Самарская область превышает среднероссийские показатели и занимает 23-е место.

Как отмечают авторы исследования, наиболее слабым местом в инновационном развитии Самарской области является осуществляемая региональная политика в данной сфере (ИКИП - 52-й ранг). В первую очередь это связано с тем, что инновационная политика каждого отдельно взятого региона имеет свои особенности. Рос-

сия - страна, состоящая из очень разных по уровню развития регионов. Эта специфика непосредственно определяет ключевые проблемы, препятствующие развитию инновационного предпринимательства, а также конкретные цели и задачи инновационной политики, которая призвана эти проблемы решать. Единых правил, по которым такая политика могла бы формироваться, нет. Именно поэтому местным властям необходимо уделять особое внимание формированию инструментов региональной инновационной политики с учетом специфики социально-экономического развития и научно-технического потенциала конкретного региона.

С целью улучшения данного показателя - индекса "Качества инновационной политики (ИКИП) и привлечения инвестиций в экономику Самарской области", правительство Самарской области утвердило государственную программу Самарской области "Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области" на 2014 - 2018 гг.

Высокие позиции Самарской области в инновационной сфере подтверждаются рейтингами независимых экспертов, например:

По оценке авторитетного российского рейтингового агентства "Эксперт РА", Самарская область обладает одновременно стабильным и качественным инвестиционным климатом и входит в первую десятку субъектов Российской Федерации по уровню инвестиционного потенциала (Инвестиционный рейтинг региона - 2В)³.

По итогам 2013 г., опубликованным "Агентством по привлечению инвестиций Самарской области", Самарская область является лидером среди регионов России и Приволжского федерального округа по ряду показателей инновационного развития:

4-е место в России и 2-е место в ПФО:

- удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг - 6,3%;

- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг - 22,9%;

5-е место в России и 1-е место в ПФО:

- затраты организаций на технологические инновации - 65,8 млрд руб.

место в России и 2-е место в ПФО;

- объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг - 239,0 млрд руб.;

6-е место в России и 2-е место в ПФО:

- внутренние затраты на научные исследования и разработки - 18,9 млрд руб.;

6-е место в России 2-е место в ПФО:

- количество используемых новых технологий - 7,3 тыс. ед;

7-е место в России и 2-е место в ПФО:

- численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками - 16,7 тыс. чел.⁴

В регионе создана комплексная система инфраструктурных организаций - институтов инновационного развития, среди которых наиболее известными являются: Инновационный фонд Самарской области, Региональный центр инноваций и трансфера технологий, Региональный венчурный фонд Самарской области, Центр инновационного развития и кластерных инициатив, Самарский бизнес-инкубатор, Некоммерческое партнерство Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской

области и т.д. Данные организации осуществляют формы финансовой и организационно-правовой поддержки инновационных проектов и способствуют развитию предпринимательской активности на территории области. Также на территории Самарской области существует уже действующий технопарк "Жигулевская долина", активно ведется разработка проекта по созданию технополиса "Гагарин-центр", который будет представлять собой единую площадку для взаимодействия научных школ, университетов, промышленных и технологических компаний, стартапов, финансовых, инвестиционных и консалтинговых компаний.

Важнейшим направлением инновационного развития РФ является стимулирование инновационной творческой активности молодежи, в первую очередь студенческой. В связи с этим качеству подготовки молодых специалистов в сфере инноваций в Самарской области уделяется значительное внимание. При Самарской губернской думе и правительстве Самарской области уже несколько лет активно работают молодежные совещательные структуры - Общественный молодежный парламент и молодежное правительство. Проводится масса мероприятий и молодежных форумов, таких как "iВолга" и "YouLead", направленных на формирование благоприятных условий для самореализации молодежи в регионах ПФО. На базе Самарского государственного экономического университета в "Центре делового образования" на протяжении нескольких лет активно реализуется проект "Я - молодой предприниматель", количество слушателей за 3 последних года превысило 1000 чел., что свидетельствует о высокой заинтересованности молодежи в сфере предпринимательства. В 2015 г. в Самаре реализуется федеральная программа "Ты - предприниматель", в рамках которой 450 молодых людей пройдут уникальный образовательный курс с целью развития творческого и предпринимательского потенциала, а также получат содействие в коммерциализации своих бизнес-идей.

Таким образом, в Самарской области имеются все предпосылки для активизации инновационной деятельности. Накопленный экономический и социальный потенциал позволяет с уверенностью смотреть в будущее, ставить перед собой амбициозные цели и реализовывать крупномасштабные проекты. Внедрение современных научных разработок и технологий в большинство отраслей экономики и социальной сферы способствуют дальнейшему наращиванию конкурентных преимуществ региона и позволяют приблизить нашу страну к основной цели стратегического развития России - переориентация экономики страны с сырьевого на инновационный путь развития.

* * * *

¹ Научно-инновационный потенциал Самарской области: официальный сайт правительства Самарской области. URL: http://www.samregion.ru/economy/inn_potencial.

² Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Вып. 2 / под ред. Л. М. Гохберга. М. : Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2014. 88 с.

³ Инвестиционный рейтинг Самарской области: официальный сайт рейтингового агентства RAEX ("Эксперт РА"). URL: <http://www.raexpert.ru/database/regions/samara>.

⁴ См.: Инновационное развитие Самарской области: официальный сайт Агентства по привлечению инвестиций Самарской области. URL: http://www.investinsamara.ru/samara_region/innovation; Государственная программа Самарской области "Создание благоприятных

условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области" на 2014-2018 годы : утверждена постановлением правительства Самарской области от 14.11.2013 № 622; *Печерская Э.П., Ситник С.М.* Анализ и тенденция развития социального предпринимательства // Социальное поведение молодежи в Интернете: новые тренды в эпоху глобализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Самарский государственный экономический университет. Самара, 2015. С. 120-122.

L.V. Polynova, A.O. Tsybulina*

TRENDS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF SAMARA REGION

The article reveals the essence of the regional innovation policy, also provides details of the rating of Russian regions. This article describes the forms of state support of innovative activity of the Samara region.

Keywords: potential, innovative development, innovative climate, regional policy, rating.

* Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor; Tsybulina Alina Olegovna, Student. - Samara State University of Economics. E-mail: LinaMalina63@ya.ru.

УДК 159.923

А.Д. Сечкина, Л.В. Польшова*

УЧЕТ СОЦИОНИЧЕСКОГО ТИПА РАБОТНИКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОМАНДЫ

Раскрывается понятие "соционика", описываются основные соционические типы, формируются рекомендации по сочетанию соционических типов при построении команды.

Ключевые слова: соционика, социатипы, квадра, принципы построения команды.

Каждой организации для поддержания своей конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, нужно обращать внимание не только на ее основную деятельность, но и на политику в отношении своего персонала. Для того чтобы в полном объеме раскрыть каждого человека в организации необходимо опираться на научные знания, в том числе на такую науку, как "соционика".

Соционика - это наука, изучающая процесс обмена информацией между человеком и внешним миром, т.е. каким образом люди воспринимают, перерабатывают и

* Сечкина Анастасия Дмитриевна, студент; Польшова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: nastya-sechkina@mail.ru.

выдают информацию. Аушра Аугустинавичюте пересмотрела психические признаки, выделенные Юнгом и предположила, что все люди, в зависимости от последовательности двух первых функций делятся на: логиков и этиков; интуитов и сенсориков; экстравертов и интровертов; рационалов и иррационалов¹.

Сочетание этих функций дает соционический тип человека. Всего в соционике рассматривается 16 типов: Интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ); сенсорно-этический интроверт (СЭИ); этико-сенсорный экстраверт (ЭСЭ); логико-интуитивный интроверт (ЛИИ); Этико-интуитивный экстраверт (ЭИЭ); логико-сенсорный интроверт (ЛСИ); сенсорно-логический экстраверт (СЛЭ); интуитивно-этический интроверт (ИЭИ); сенсорно-этический экстраверт (СЭЭ); интуитивно-логический интроверт (ЛИИ); логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ); этико-сенсорный интроверт (ЭСИ); логико-сенсорный экстраверт (ЛСЭ); этико-интуитивный интроверт (ЭИИ); интуитивно-этический экстраверт (ИЭЭ); сенсорно-логический интроверт (СЛИ).

Соционика помогает установить самые яркие отличительные черты личности, которые проявляются постоянно².

При формировании команды руководителю рекомендуется уделять внимание соционическим типам своих работников и объединять людей, относящихся к одной квадре. Это поможет работникам в полной мере раскрыть себя и погрузиться в общее дело.

Квадра - это группа, состоящая из представителей 4 соционических типов, наиболее совместимых между собой. Специалисты на сегодняшний день выделяют всего 4 квадры³.

1. "Управленцы": ЛСИ ("Максим Горький"), СЛЭ ("Жуков"), ЛСЭ ("Штирлиц"), СЛИ ("Габен"). Им свойственны усидчивость, точность исполнения, аналитичность и умение организовать и завершить трудное дело.

2. "Исследователи": ИЛЭ ("Дон Кихот"), ЛИИ ("Робеспьер"), ЛИИ ("Бальзак"), ЛИЭ ("Джек Лондон"). Интуиция позволит им осуществить поиск новых ресурсов и возможностей, они способны предугадать и спрогнозировать развитие рынка и др.

3. "Социалы": СЭИ ("Дюма"), ЭСЭ ("Гюго"), СЭЭ ("Наполеон"), ЭСИ ("Драйзер"). У представителей этой квадры есть умение контактировать с людьми, налаживать связи. Такие люди, входящие в эту квадрду достаточно эмоциональны, умеют сопереживать, убеждать. При этом они достаточно выносливы и сильны.

4. "Коммуникаторы": ЭИЭ ("Гамлет"), ИЭИ ("Есенин"), ЭИИ ("Достоевский"), ИЭЭ ("Гексли"). Коммуникабельность и умение разбираться в человеческих взаимоотношениях сочетаются с поиском новизны⁴.

По мнению специалистов, представители различных квадр плохо сочетаются в одной команде. По мнению В.А. Болтяна, в делах наиболее совместимы между собой представители 1 и 4, 2 и 3 квадр⁵.

Принципы создания эффективной команды, с учетом соционических типов работников:

1. Принцип комфортности взаимодействия членов команды.

Комфортность в общении влияет на общую производительность, так как у сотрудников возникает доброжелательный настрой, бодрое настроение, они готовы к взаимопомощи.

2. Принцип дополняемости членов команды

В соционике выделяются 16 типов взаимоотношений. В рамках одних отношений - члены команды чувствуют себя легко, плодотворно общаются, быстро реализуют свой потенциал. Это тождественные типы. В рамках других - затраты психической энергии более значительны. Это конфликтные отношения, полной противоположности.

3. Принцип учета квадральных ценностей.

В каждой квадре объединены социотипы, имеющие свои базовые ценности. И каждая квадра их отстаивает и "проповедует".

Таким образом, для того чтобы процессы в компании протекали эффективно, а работа ее была в целом результативна, в современных условиях любому руководителю полезно уделять внимание психологической совместимости соционических типов друг с другом. В конечном итоге это поможет организации не только в долгосрочной перспективе быть успешной, но и повысит лояльность сотрудников, позволит раскрывать и наиболее эффективно использовать потенциал каждого работника компании.

* * * * *

¹ *Аугустинавичюте А.* Соционика. М. : Черная белка, 2008. 568 с.

² *Гуленко В.* Описание соционических типов и интертипных отношений. URL: <http://junona.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=32>.

³ *Жабин А.П., Митрофанов А.Г., Польшова Л.В.* Практика управления развитием человеческих ресурсов в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2012. № 12 (98).

⁴ *Рейнин Г.* Соционика: Типология. Малые группы. СПб. : Образование - Культура, 2005. 240 с.

⁵ *Болтян В.А.* Соционические интерпретации в формировании и управлении командой в организации. URL: http://www.boltyan.ru/lib_va/nayka/inter/1inter_01.htm.

A.D. Sechkina, L.V. Polynova*

TAKING INTO ACCOUNT OF SOCIONIC TYPE OF WORKER FOR THE CREATING OF TEAM

The article includes the concept of socionics, descriptions of basic personality types and recommendations for combining of personality types for creating of team.

Keywords: socionics, personality types, squares, principles of team building.

* Sechkina Anastasiya Dmitrievna, Student; Polynova Lyudmila Victorovna, Candidate of Economics, Associate Professor. - Samara State University of Economics. E-mail: nastya-sechkina@mail.ru.

ЭЛЕМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ГЛАВНЫЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматривается необходимость широкомасштабной работы по продвижению инновационных проектов в образовательной среде, а также неперемennomу сочетанию предпринимательских навыков и научно-исследовательских навыков при подготовке будущих специалистов.

Ключевые слова: инновационное развитие, предпринимательство, менеджирование, разработчик-инноватор.

На всем протяжении своей истории российские вузы выполняли важные социально-экономические задачи, осуществляли непрерывный поиск оптимальных направлений и методов подготовки специалистов, востребованный отечественной экономикой на конкретных этапах ее развития. Определялись приоритетные цели образовательной деятельности, адекватные вызовам сменяющихся исторических эпох. Но только в наши дни векторы и тенденции мирового развития пересеклись в одной точке, которая может и должна стать эпицентром инновационного развития в глобальном масштабе.

Сейчас мы находимся на этапе новой индустриализации, модернизации экономики, и без серьезных специалистов в этих отраслях мы не получим желаемого результата. Необходимы люди с новым мышлением, с новым пониманием технологического будущего, производственного, экономического будущего нашей страны¹. Поэтому должна быть построена такая система подготовки специалистов, исследователей, которые могли бы заниматься менеджированием, предпринимательством, непосредственно управлять предприятиями и работать над тем каким будет будущее России.

Сегодня очень много нового делается в реальном секторе экономики, в предметной области исследований, и многие вещи, не пощупав руками, не ощутив на себе, невозможно обобщить как ученому, так и молодому специалисту.

Следует подготавливать специалистов в некоей новой формации, которые должны думать инновационным образом. Требуется широкомасштабная работа по продвижению инновационных проектов, по их коммерциализации в образовательной среде. Рассматривая различные направления, которые имеют свои перспективы, необходимо постоянно объединять свои усилия. Нужна реализация межуниверситетских проектов, поскольку это общее достояние, которое будет служить будущим

* Сураева Мария Олеговна, доктор экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет. E-mail: Panda63d@mail.ru.

поколениям, народу. Самое главное в этом процессе научиться давать знания будущим, сегодняшним студентам, завтрашним инноваторам, производственникам, экономистам, чтобы они не ждали, что кто-то возьмет их разработку и претворит в жизнь, а чтобы они сами уже сегодня учились это делать². Этот процесс достаточно сложный и затрагивает вопросы конкуренции, вопросы защиты интеллектуальной собственности, защиты позиционирования на рынке, но все это нужно постигать и желательно на студенческой скамье. Поэтому, конечно, очень сложно сочетать получение и базовых знаний, и предпринимательских навыков, и научно-исследовательских навыков. Но кто хочет победить, выберет это направление. В университетах нужно давать возможность таких знаний, информации практически для всех. Многие будут более глубоко посвящены в исследования, а избранные конечно будут заниматься прорывными технологиями. Для них, необходимо чтобы работали венчурные фонды, поскольку сейчас начинается по-настоящему инновационный подъем, а образовательной деятельности нужно обязательно подхватить его в России³.

Необходимо открывать школы предпринимательства, где наряду с теми базовыми знаниями, которые студенты получают, будут центры передового предпринимательства опыта и наставничества, центры взаимодействия с отраслями промышленности, центры венчурного финансирования, распределенный бизнес-инкубатор. Следует определять хорошую идею, которая рождена в студенческой голове, поддерживать и прорабатывать вместе с наставником, профессором, преподавателем, ученым и помещать этих замечательных инноваторов в научный центр, где они будут проводить эксперименты, моделировать, и в этом наше будущее⁴. Безусловно, необходимо дополнительное образование, студентам нужно давать информацию о практических опытах, о практических наработках всего мира, если есть возможность делать телемосты, лучших студентов и разработчиков-инноваторов отправлять на стажировки, организовывать бизнес-лагеря. Одним словом, это очень благодатная правильная, своевременная для нашей экономики деятельность.

Таким образом, нельзя недооценивать развитие предпринимательства в сфере образования, потому что это будет способствовать на постоянной основе разработке и внедрению новой или усовершенствованной продукции, технологических, управленческих процессов и иных видов инновационной деятельности.

* * * *

¹ Бухаров А.В., Зинов В.Г., Кирко В.И. Об инновационной структуре университетских комплексов // Инновации. 2009. № 7. С. 108-112.

² Лихолетов В.В. Инновационный потенциал вузов в системе формирования конкурентной предпринимательской среды региона. М. : Креативная экономика, 2008. С. 28.

³ Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная предпринимательская организация вуза. Н. Новгород : Изд-во ННГУ, 2010. С. 370.

⁴ Ворожбит О.Ю., Кривошапов В.Г. Практико-ориентированный подход к образованию в вузах как фактор развития национальной инновационной системы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. УЭКС, 2012.

ELEMENT ENTREPRENEURSHIP AS THE MAIN RESOURCE OF INNOVATION IN EDUCATIONAL ACTIVITIES

The article discusses the need for a large-scale work to promote innovative projects in the educational environment as well as the indispensable combination of business skills and research skills in the training of future professionals.

Keywords: innovative development, entrepreneurship, menedzhirovanie developer-innovator.

* Suraeva Mariya Olegovna, Doctor of Economics, Associate Professor, Samara State University of Economics. E-mail: Panda63d@mail.ru.

УДК 330.341.1

A.E. Терпугов*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Рассматриваются основные направления деятельности государства для перехода на инновационный путь развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная политика.

В современных условиях конкурентоспособность национальных экономик во многом определяется их местом в системе международного разделения труда. В последнее десятилетие наметилась устойчивая тенденция к перераспределению сфер конкурентоспособности между крупнейшими мировыми центрами: с одной стороны, идет быстрое технологическое развитие стран Юго-Восточной Азии (в первую очередь Китая), с другой - наблюдаются намерения реиндустриализации в США и в европейских странах.

Данные процессы, происходящие в мировом масштабе, не могли не отразиться на положении дел в России. В условиях проводившейся в течение 2000-х гг. политики макроэкономической стабилизации страна продолжала терять конкурентные позиции на высоко- и средневысокотехнологических рынках. При дальнейшем инерционном развитии Россия может оказаться вытесненной из своих традиционных технологичных рыночных секторов и закрепиться преимущественно в сырьевых.

В настоящее время государство активно пытается переломить данную тенденцию и перейти от политики стабилизации к политике развития¹. При этом с неизбеж-

* Терпугов Артем Евгеньевич, аспирант, МИРЭА. E-mail: iwvtvgb@gmail.com.

ностью возникает проблема поиска и наращивания факторов конкурентоспособности. В долгосрочной перспективе основным фактором повышения конкурентоспособности для России должно стать ее научно-технологическое развитие.

Стимулирование ускоренного научно-технологического развития (НТР) является одним из обязательных условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Стимулирование НТР должно выражаться как в увеличении финансирования науки, так и в повышении эффективности этих затрат. С учетом уже произведенного кратного увеличения государственных расходов на науку и существующих бюджетных ограничений повышение финансирования НТР может быть обеспечено, в первую очередь, за счет средств бизнеса и сектора образования.

В целом, задачи инновационного развития страны можно объединить в три ключевых направления:

- 1) капитализация имеющихся технологических наработок;
- 2) технологическая модернизация имеющихся производств;
- 3) формирование технологических заделов новой инновационной волны.

Для решения задач инновационного развития требуются совместные усилия как государства, так и частного бизнеса по каждому из трех выделенных направлений (см. таблицу).

Разделение задач инновационного развития между государством и бизнесом

№	Направление	Задачи государства	Задачи частного бизнеса
1	Капитализация имеющихся технологических наработок	Инициация крупномасштабных проектов с концентрированием на них значительных финансовых ресурсов и вовлечением частного бизнеса	Встраивание в цепочку создания конкурентоспособного продукта, расширение технологических возможностей государственных учреждений
2	Технологическая модернизация имеющихся производств	Содействие выявлению и устранению "узких" мест: проведение тематических форсайтов, организация техплатформ, выполнение точечных проектов, содействие привлечению иностранных партнеров и локализации иностранных производств	Развитие конкурентоспособного бизнеса, преодоление с помощью государства "узких" мест, проведение массовой модернизации производств, отчасти за счет создания СП с иностранцами, адаптация к условиям открытых внутренних рынков
3	Формирование технологических заделов новой инновационной волны	Финансирование широкого спектра исследований и разработок по перспективным научным направлениям, поддержка формирования новых бизнес-структур. Частичный перенос на себя рисков, связанных с высокой неопределенностью направлений дальнейшего НТР	Использование созданного государством "инновационного лифта", инфраструктуры, вовлечение ВУЗов и научных учреждений в инновационные процессы, создание новых отраслей

Важно отметить, что выделенные направления приложения усилий не являются изолированными и не могут развиваться независимо друг от друга.

Так, капитализация имеющихся технологических наработок на уровне поставщиков 3-4 уровней пересекается с производителями из гражданских отраслей. Если

не проводится модернизация имеющихся производств в гражданском секторе, то теряется конкурентоспособность поставщиков комплектующих для оборонной и авиакосмической промышленности, что мы наблюдаем в настоящее время.

Капитализацию имеющихся технологических наработок необходимо производить с учетом смены технологических поколений, поэтому она должна опираться на достижения новой инновационной волны.

Таким образом, для долгосрочного устойчивого развития научно-технологического комплекса необходимо параллельное решение задач инновационного развития по всем трем направлениям.

* * * *

¹ Государственное регулирование инновационной активности организаций / С.Г. Вагин, К.С. Николаева, В.В. Асаул, В.И. Абрамов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 11 (121). С. 91-94.

А.Е. Terpugov*

THE MAIN DIRECTIONS OF INNOVATIVE POLICY OF THE STATE

The author discusses the main directions of activity of the state for transition to innovative way of development.

Keywords: innovative development, innovative policy.

* Terpugov Artem Evgenyevich, Postgraduate, MIREA. E-mail: iwtvtgb@gmail.com.

УДК 330.322.2

А.Р. Харисова, А.С. Пуряев*

КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЧЕТКОГО ИНТЕГРАЛА

Обосновано применение нечеткого интеграла при оценке эффективности инновационных проектов. Приведена концепция комплексной оценки эффективности инновационных проектов.

Ключевые слова: инновации, оценка эффективности инновационных проектов, экономическая эффективность.

Наиболее значимым в совершенствовании и развитии нефтехимической промышленности - одной из самых высокотехнологичных, науко- и капиталоемких от-

* Харисова Алия Раифовна, аспирант. E-mail: aliya_1985@rambler.ru; Пуряев Айдар Султангалиевич, доктор экономических наук, профессор. E-mail: aidarp@mail.ru. - Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета.

раслей отечественной промышленности - является внедрение новых технологий, обеспечивающих продукцию с новыми потребительскими свойствами и снижающих издержки (производственные, энергетические), что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность.

Именно поэтому при модернизации отрасли особое внимание необходимо уделить инновационным проектам в области совершенствования технологических процессов и продукта в целом. Немаловажным аспектом является оценка эффективности инновационных проектов. Зачастую оценку проводят, опираясь на методические рекомендации оценки эффективности инвестиционных проектов, которые, по большому счету, не учитывают специфики, присущей проектам инновационным. Однако на крупных предприятиях существует практика внедрения собственной единой системы показателей эффективности инновационных проектов. Причем эти показатели могут носить как количественный, так и качественный характер, что усложняет оценку¹. Для решения этой проблемы можно использовать математический аппарат, основанный на теории нечетких множеств. С помощью нечеткого интеграла есть возможность моделировать принятие решения об эффективности инновационного проекта с учетом внеэкономических показателей: а) по средневзвешенной оценке (линейная "свертка"); б) с учетом всех оценок или одной лучшей (пороговое принятие решения)².

Нечеткий интеграл есть неаддитивная процедура объединения нечеткой информации. В задаче многокритериального выбора нечеткий интеграл обеспечивает получение решения, соответствующего понятию медианы, которая в порядковых шкалах является аналогом срединного значения. При этом нечеткий интеграл ослабляет условие суммы, которое используется в арифметических операциях и вводит формализацию, основанную на монотонности оценок, что сближает получаемую интегральную оценку с интуитивными ожиданиями человека.

Основная часть, применяемых в настоящее время методик, учитывает только экономическую выгоду от внедрения инновационных проектов и основана на количественных оценках проекта. Однако становится все более очевидным, что ориентация на экономическую выгоду от инновационных проектов является необъективной³. В-первых, поскольку имеет место большая доля неопределенности и ограниченности информации, а, во-вторых, государство и крупные инвесторы, помимо экономического эффекта, заинтересованы в получении также экологического, социального, технико-технологического, научного и других эффектов. А подобного рода эффекты нельзя оценить количественно. Таким образом, перед лицом, принимающим решение, стоит задача выбора проекта, эффективность которого стремилась бы к максимуму по целому ряду критериев. Действующие методические рекомендации не дают ответа на вопрос, как снизить неопределенность, порождаемую изменчивостью внешней среды проекта. Таким образом, риски при принятии решения о внедрении того или иного инновационного проекта остаются достаточно высокими. Возможные пути решения данной проблемы лежат в области теории нечетких множеств и комплексной оценке эффективности инновационных проектов⁴.

Предлагаемая нами методика состоит из четырех этапов. На первом этапе предлагается выделить группы *частных параметров* оценки инновационных проек-

тов в нефтехимической промышленности, которые могут и должны быть различной физической сущности, с разными размерностями. Выделив частные параметры, мы ограничим себя от выбора заведомо бесперспективных проектов в этой области.

На втором этапе необходимо определить коэффициенты значимости групп критериев на основе экспертных оценок либо при помощи экспертных оценок, либо при помощи формулы Фишберна.

$$\alpha_i = \frac{(n - i + 1)}{n(n + 1)}, \quad (1)$$

где n - число категорий показателей эффективности инновационных проектов;
 i - номер соответствующей категории.

На третьем этапе рассчитать оценки каждого критерия на основе нечетких мер с применением нечеткого интеграла. Предположим, объект характеризуется n показателями. Пусть $K = \{s_1, \dots, s_n\}$ - множество показателей.

$$e_j = \int_K h_j(s) \circ \alpha, \quad (2)$$

где K принадлежит интервалу $[0, 1]$ - частная оценка проекта;

$h_j(s)$ - оценка элемента s ;

$\alpha(\{s_1, s_2, \dots, s_n\})$ - степень важности показателей s_1, s_2, \dots, s_n ;

e_j - обобщенная оценка j -го объекта (проекта)⁵.

Степень важности, т.е. коэффициенты значимости групп критериев мы определили на втором этапе оценки.

На четвертом этапе из предложенных альтернатив необходимо выбрать ряд проектов, имеющих максимальные значения оценок e_j и оценить их по группе экономических показателей методом *Cash flow*. Экономические показатели включают в себя чистую текущую стоимость (*NPV*), внутреннюю норму доходности (*IRR*), срок окупаемости проекта (*DPP*) и доходность проекта (*IP*). Таким образом, отходя от сугубо экономической оценки проектов, получаем комплексный подход оценки инновационных проектов по ряду параметров, имеющих разную физическую сущность.

* * * * *

¹ Aidar Puryaev. Private Valuation Parameters of Efficiency the Investment Projects in the Concept "Compramultifactor". Modern Applied Science. 2015. Vol. 9, No. 11: 263-275.

² Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств : пер. с франц. М. : Радио и связь, 1982. 432 с.

³ Kharisova A.R., Puryaev A.S. Competitiveness assessment of engineering products. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering 69. 2014.

⁴ Kharisova A.R., Puryaev A.S. Research on the matters of innovative projects effectiveness evaluation. Modern Research of Social Problems. 2013. № 8 (28). DOI: 10.12731/2218-7405-2013-8-55.

⁵ Бочарников В.П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. СПб. : Наука РАН, 2000. 328 с.

CONCEPT EVALUATION OF INNOVATIVE PROJECTS USING FUZZY INTEGRAL

The application of fuzzy integral in assessing the effectiveness of innovative projects was justified. The concept of a complex estimation of efficiency of innovative projects was shown.

Keywords: innovation, evaluation of the effectiveness of innovative projects, economic effectiveness.

* Kharisova Aliya Raifovna, Postgraduate. E-mail: aliya_1985@rambler.ru; Puryaev Aidar Sultangalievich, Doctor of Economics, Professor. E-mail: aidarp@mail.ru. - Kazan Federal University Naberezhnye Chelny Institute.

УДК 338.2

Д.С. Чесноков*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Рассматривается индикаторный способ оценки устойчивости социально-экономических систем.

Ключевые слова: социально-экономические системы, индикаторный способ оценки.

Решая сложные задачи устойчивого развития, эксперты неизбежно сталкиваются со значительным количеством индикаторов, которые представляют большую проблему связи между ними. Международный институт устойчивого развития (Канада) обращает внимание на ключевую дилемму всестороннего охвата: большинство индикаторов устойчивости приводятся в виде больших, отчетов, переполненных сложными диаграммами и таблицами. Безусловно полезные для лиц, принимающих решение, - ученых, экспертов, большинство систем индикаторов непригодны для практического использования из-за сложности расчетов. Для понимания, поддержки и построения индикаторов должно быть организовано их обсуждение на уровне региона, страны в целом с использованием общественных консультаций.

Перед разработчиками проектов по определению индикаторов устойчивого развития, рост числа которых отмечается в мире, стоят как минимум две проблемы:

- рост сложности. Вместе с ростом понимания проблемы устойчивости растет число показателей, используемых для ее мониторинга и оценки;

* Чесноков Дмитрий Сергеевич, соискатель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: iwtvtgb@gmail.com.

- требование простоты. Общественное образование и необходимость принятия быстрых и эффективных управленческих решений требуют простых, доступных и понятных способов определения.

Представляется, что лучшим способом решения этой проблемы является объединение индикаторов в индексы. Оценки, построенные на использовании индикаторов, которые не могут быть объединены в индексы, очень трудно интерпретировать. Оценки, которые базируются на их объединении, имеют потенциал большей обоснованности и информативности. Когда индикаторы будут объединены в индексы, они могут обеспечить ясную картину полной системы, показать ключевые отношения между подсистемами и между основными компонентами, способствовать анализу критических сил и слабостей. Никакая информация не теряется, потому что базовые индикаторы и основные данные всегда могут быть подвергнуты сомнению и проверены.

Комбинируя индикаторы в индексы и представляя индексы в графическом виде, можно наглядно проследить, как близко или далеко общество приблизилось к устойчивости.

И, наконец, к комбинированным индикаторам, учитывающим социальные и экономические критерии, можно отнести индекс человеческого развития (ИЧР).

Для оценки устойчивости экономической системы на уровне страны представляется необходимым использование системы индикаторов, характеризующих экономические, экологические, социальные и институциональные сферы общества (в соответствии с рисунком).

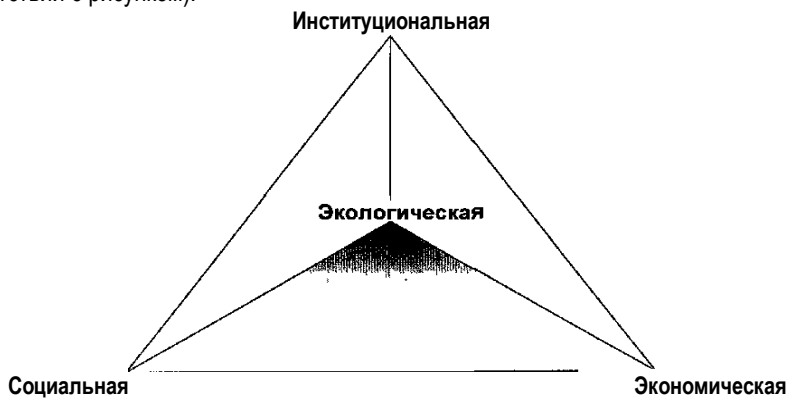


Рис. Схема устойчивости экономической системы

Индикаторы могут быть разработаны разными органами, на разных уровнях, в то же время необходима готовность правительства продвигать и использовать их в процессе принятия решений. Процесс разработки индикаторов устойчивого развития сам по себе так же важен, как и индикаторы. В него следует вовлекать как можно больше соответствующих групп и принимать во внимание их предложения с тем, чтобы создать у членов группы чувство причастности, нужное для того, чтобы индикаторы при использовании имели общественный резонанс¹. Для широкого участия

общественности в их разработке необходимы желание сотрудничать и использовать компромиссы для достижения общего блага - устойчивого будущего страны - и внести свой вклад в достижение цели. Консультационный процесс может помочь созданию такого рода отношений в обществе.

Международный опыт свидетельствует, что эффективная система показателей устойчивого развития должна опираться на солидную научную и статистическую базу. В то время как их число на самом высоком уровне принятия решений должно быть довольно ограниченным, каждый показатель должен быть подкреплён статистической информацией, позволяющей проводить более подробное обсуждение и анализ после достижения стадии внедрения его в практику национальной статистики.

* * * *

¹ Вагин С.Г. Основные тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2007. № 5. С. 35-43.

D.S. Chesnokov*

ASSESSING THE SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

The article discusses the indicator method of assessing the sustainability of socio-economic systems.

Keywords: socio-economic system, indicator method of estimation.

* Chesnokov Dmitry Sergeevich, Applicant, Samara State University of Economics. E-mail: iwtvtgb@gmail.com.

СОДЕРЖАНИЕ

Круглый стол "Институты развития региональных экономических систем"

Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю. Развитие экономики: институциональный аспект	3
--	---

Воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях неравновесной экономики

Вишневер В.Я. Структурный анализ российского рынка черной металлургии	12
Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю. Основные тенденции развития международных экономических отношений в условиях глобализации	16
Михайлов А.М. Органическое строение факторов постиндустриального производства	24
Недорезова Е.С. К вопросу об экономическом содержании категории "институт"	28
Осьмакова А.И. Банковский капитал как составная часть кругооборота действительного капитала	32
Палиенко М.А. Факторы роста производительности труда	38
Радченко А.А. Анализ факторов повышения инвестиционной привлекательности стран БРИКС	41
Сагитова А.Т. Казахстанский рынок труда: состояние и приоритетные направления развития	46
Трубецкая О.В. Институциональные факторы инновационного развития российской экономики	49
Хадькова Л.Т. Человеческий капитал - источник инновационного развития экономики	51
Шалимов С.М. Воспроизводство городского хозяйства в муниципальном образовании крупного города	56

Резервы повышения эффективности использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий промышленности

Галимова Э.Г. Теоретические подходы к исследованию проблемы классификации факторов конкурентоспособности предприятий	60
Дасаева Ж.Н. Проблемы оценки эффективности использования основных средств в системе стратегического управления предприятий нефтегазовой отрасли	63
Касатов А.Д. Инвестиционная стратегия и ее место в системе управления интегрированными корпоративными структурами	65

Келейнова М.Е., Викулова Д.А. Экономические основы управления интеллектуальным капиталом предприятия	71
Моисеева М.В. Особенности влияния факторов неопределенности на разработку проектов нефтегазовой отрасли	74
Панов А.А., Заступов А.В. Энергосбережение как механизм устойчивого развития промышленного предприятия	77

Стратегия инновационного развития промышленного производства

Demousoeux J. Issues of enterprise development: theory and practice / Демонсо Ж. Проблемы развития предприятия: теория и практика	82
Клейнер Г.Б. Национальная инвестиционная система: доноры, реципиенты, продюсеры, провайдеры, медиаторы	87
Яковлев Г.И. Развитие внешнеэкономических связей в условиях формирования торгово-экономических блоков	94
Фомин В.Н., Логинов А.Н. Реализация стратегии инновационного развития ООО "НЗМП" в условиях секторальных санкций и ограниченности финансовых ресурсов	99
Балановская А.В. Организационно-экономические проблемы формирования стратегии информационной безопасности предприятий промышленности	105
Лысов Д.В., Пичкуров С.Н., Толстов С.Н. Современные проблемы и тенденции регулирования банковских рисков ликвидности	112
Анисимова В.Ю., Боброва И.М. Бизнес-план как главный инструмент управления предприятием	116
Асеева Е.В. Методы внутрифирменного стимулирования финансовой деятельности предприятия	119
Белова М.С., Жукова Д.А., Семашкина З.Н. Развитие венчурных фондов по Российской Федерации и Самарской области	121
Бердников В.А., Мотрюков В.А. Кластерные технологии как драйвер развития Самарско-Тольяттинской агломерации	124
Горбачева А.А., Семашкина З.Н. Стратегия маркетинга как элемент бизнес-плана предприятия	127
Гусева В.В. Принципы налогообложения малого бизнеса	130
Егорова О.В., Ершовский С.А. Система управления качеством полиграфической продукции	132
Ермакова Ю.Д., Ершовский С.А. Методы эффективной организации деятельности предприятия	137
Засканов В.Г., Асеева Е.В. Модели внутрифирменных финансовых механизмов стимулирования работников предприятий здравоохранения	143
Заякова А.А. Использование интеллектуального капитала на предприятии (на примере ОАО "Нижнекамскшина")	146
Зубаирова Э.Р., Семашкина З.Н. Развитие современного рынка труда	150
Иваненкова Е.Д., Заступов А.В. Совершенствование организации управления финансами промышленного предприятия	154
Иванкина М.С., Дырина В.В. Дотации как фактор поддержки убыточных производств	158
Иванова А.С., Матвеева Е.А., Пирогов В.В. Методология разработки ИСУП на базе внедрения эффективных форм, методов, систем организации труда, производства и управления	161

Измайлов А.М. Взаимосвязь конкурентоспособности предприятия с информационно-знаниемой средой.....	163
Измайлов А.М. Влияние вида производимой продукции на конкурентоспособность предприятия.....	167
Измайлов А.М. Методические рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности	170
Кожемякина Е.Ю. Модернизация системы долгосрочного премирования как способ повышения производительности труда в научно-исследовательском проектом институте.....	174
Кочетков С.В., Кочеткова О.В. Инновационное производство - основа структурной перестройки экономики на региональном уровне.....	176
Ладошкин А.И. Многофакторное прогнозирование технико-экономических показателей в буровых организациях.....	182
Левченко Л.В., Беспалова Е.Е., Беспалова Д.Е. Управление рисками на предприятии	184
Майорская А.С. Особенности формирования и планирования финансовых расходов в учреждениях здравоохранения.....	187
Морозов В.Н., Гнеденко В.В. Методы снижения затрат на проектирование при модернизации гидроприводов судовых гидротехнических сооружений.....	190
Павлова Е.П., Ершовский С.А. Экономическая оценка освоения нефтегазового месторождения.....	192
Пименова Е.М. Алгоритм общей оценки финансового состояния предприятия.....	195
Сороколет И.И., Данилина Е.В. Российский региональный инновационный индекс как основной показатель инновационной деятельности Самарской области	197
Сороколет И.И., Кокошников А.О. Оптимизация численности персонала строительной фирмы в период кризиса.....	201
Сороколет И.И., Ушакова О.С. Оптимизация затрат на обеспечение качества (на примере ЗАО "Ресурсконтракт").....	204
Сороколет И.И., Чайка О.В. Инвестиционная привлекательность переработки твердых бытовых отходов.....	206
Стрельцов А.В. Оценка затрат при выборе вариантов замены оборудования	208
Стрельцов А.В., Бердников В.А. Кризис конкурентоспособного оргпроектирования в автопроме на локальном и регионально-глобальном авторынке.....	211
Стрельцова Д.А. Затратообразующие факторы как основа системы управления затратами на машиностроительных предприятиях.....	215
Черкасов С.Н., Сахибгареева Э.Х., Сараев А.Р. Возможности производственной концепции маркетинга как основы деятельности медицинской организации, оказывающей платные стоматологические услуги.....	217
Чечина В.А., Ивашкина К.С., Семашкина З.Н. Ценовая политика организации	220

Развитие теории и практики менеджмента предприятий в условиях перехода к инновационной экономике

Абузярова М.И. Реинжиниринг как новое качество управления на предприятиях в условиях перехода к инновационной экономике.....	224
Агапов А.В., Ляшенко Ю.В., Михеева М.А. Некоторые особенности управления персоналом в фармацевтическом бизнесе.....	228

Агапов А.В., Ляшенко Ю.В., Михеева М.А. О необходимости совершенствования мотивации труда в управлении человеческими ресурсами фармацевтического бизнеса	231
Анисимова В.Ю., Тараканова М.И. Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности ООО "Pegas touristic"	233
Вагина П.С. Особенности туристической отрасли как экономического явления	237
Вейс Ю.А. Развитие инвестиционной деятельности корпоративных холдинговых структур при реализации инновационных проектов	239
Герасимов Б.Н. Анализ управленческой деятельности организации	242
Герасимов К.Б. Инструментарий обеспечения реинжиниринга системы управления предприятием	245
Головко О.И. Повышение результативности бизнес-модели через определение стратегии развития	247
Долгун М.А. Анализ российской системы переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров	249
Евдокимов А.Н., Валуев И.В. Диалектика понятия "организация производства"	251
Илюхина В.С., Смолина Е.С. Современное управление персоналом: кризис теории и реальности	256
Кирилина Ю.Н., Польшина Л.В. Система адаптации производственного персонала как элемент кадрового менеджмента (на примере ООО "Интерпринт Самара")	261
Корчагин С.А. Интернет-предприятие. Особенности и отличия от традиционного бизнеса	265
Мальшева Е.А., Зеленова Е.С., Быкова Ю.А. Корпоративная социальная ответственность как инструмент повышения конкурентоспособности российских компаний	267
Маркина Ю.В. Современные тенденции развития рынка финансовых услуг	269
Польшина Л.В., Богданова С.В. Кризис методов современной мотивации	272
Польшина Л.В., Зорева Д.С. Методы повышения активности студентов в реализации социальных проектов	274
Польшина Л.В., Климачева Е.С. Влияние этико-психологических качеств менеджера на развитие его деловой карьеры	276
Польшина Л.В., Кобляков С.В. Проблемы стартапов в России	280
Польшина Л.В., Коженикова И.Д. Эмоциональная компетентность как фактор развития лидерских качеств менеджера	284
Польшина Л.В., Цыбулина А.О. Тенденции развития инновационного потенциала Самарской области	286
Сечкина А.Д., Польшина Л.В. Учет соционического типа работника при формировании команды	290
Сураева М.О. Элемент предпринимательства как главный ресурс развития инноваций в образовательной деятельности	293
Терпугов А.Е. Основные направления инновационной политики государства	295
Харисова А.Р., Пуряев А.С. Концепция оценки эффективности инновационных проектов с применением нечеткого интеграла	297
Чесноков Д.С. Оценка устойчивости социально-экономических систем	300

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Материалы 14-й Международной
научно-практической конференции**

12-13 ноября 2015 года

Часть 1

Воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях неравновесной экономики. Резервы повышения эффективности использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий промышленности. Стратегия инновационного развития промышленного производства. Развитие теории и практики менеджмента предприятий в условиях перехода к инновационной экономике

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Подписано в печать 14.03.2016. Формат 60x84/16.
Бум. офсетная. Гарнитура "Times New Roman". Печать оперативная.
Усл. печ. л. 17,90 (19,25). Уч.-изд. л. 26,68. Тираж 500 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.