

ЭКОНОМИНФО

2018. Т.15. № 1

Научно-практический журнал

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Журнал включен в реферативные базы данных ВИНТИ (<http://viniti.ru>)

Полнотекстовый доступ к статьям журнала осуществляется на сайтах научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru>) и научной электронной библиотеки CyberLeninka.ru (<https://cyberleninka.ru>).

Адрес издательства:
394026, Воронеж
Московский проспект, 14
Телефон (473) 278-38-89
<http://cchgeu.ru/>

© Коллектив авторов, 2018

© Экономинфо, 2018

ISSN 1819-6330

Журнал издается с 2004 года
Выходит четыре раза в год

ЭКОНОМИНФО

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор В.Н. Родионова,
д-р экон. наук, профессор – Воронеж;
Ответственный секретарь О.В. Рыбкина,
канд. экон. наук, доцент – Воронеж.

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Ю.П. Анискин, д-р экон. наук – Москва;
Н.Л. Володина, канд. экон. наук – Воронеж;
В.В. Гасилов, д-р экон. наук – Воронеж;
Р.С. Голов, д-р экон. наук – Москва;
И.А. Гунина, д-р техн. наук – Воронеж;
Р.В. Жариков, д-р экон. наук – Тамбов;
С.В. Захаров, канд. экон. наук – Новочеркасск;
А.И. Ивашутин, канд. экон. наук – Минск;
И.В. Логунова, канд. экон. наук – Воронеж;
Т.В. Щеголева, канд. экон. наук – Воронеж.

Ответственность за подбор и изложение фактов,
цитат, статистических данных и прочих сведений
несут авторы публикаций.
При перепечатке статей ссылка на журнал
обязательна.

Учредитель:

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

Издатель:

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

© Коллектив авторов, 2018
© Экономинфо, 2018



ISSN 1819-6330

The journal has been published since 2004
It is issued four times a year

“ECONOMINFO”

THE EDITORIAL BOARD:

Editor-in-Chief: V.N. Rodionova,
Doctor of Economic Science, Professor (Voronezh);
Executive Secretary: O.V. Rybkina,
Candidate of Economic Science, Associate professor
(Voronezh).

MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD:

YU.P. Aniskin, Doctor of Economic Science (Moscow);
N.L. Volodina, Candidate of Economic Science (Voronezh);
V.V. Gasilov, Doctor of Economic Science (Voronezh);
R.S. Golov, Doctor of Economic Science (Moscow);
I.A. Gunina, Doctor of Economic Science (Voronezh);
R.V. Zharikov, Doctor of Economic Science (Tambov);
S.V. Zakharov, Candidate of Economic Science
(Novocherkassk);
A.I. Ivashutin, Candidate of Economic Science (Minsk);
I.V. Logunova, Candidate of Economic Science (Voronezh);
T.V. Shchegoleva, Candidate of Economic Science
(Voronezh).

The authors of publications are responsible for the
choice and presentation of facts, quotations,
statistical data and other information.
When reprinting the articles, the reference to the
journal is obligatory.

Founder:

Voronezh State Technical University

Publisher:

Voronezh State Technical University

© Authors team, 2018
© Ekonominfo, 2018



СОДЕРЖАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	5
<i>Стрижанов И.А.</i> Изменение типа производства при внедрении новых технологий изготовления деталей на предприятиях машиностроения	5
<i>Туровец О.Г., Родионова В.Н.</i> Экономические проблемы организации производства на предприятиях машиностроения	12
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	17
<i>Гончаренко М.А., Рябоконь М.В., Чернев В.И.</i> Методический подход к оценке маркетингового потенциала и его влияние на экономическую эффективность предприятия	17
<i>Гончаров В.Н., Шалевская Е.Ю.</i> Стратегическая зона хозяйствования как единица портфельного анализа развития потенциала предприятия	22
<i>Гунина И.А., Посаженникова Ю.Н.</i> Система управления экономической безопасностью предприятия	28
<i>Логунова И.В.</i> Формирование инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами организации	32
<i>Пестов В.Ю., Изотова А.Р.</i> Организация кадрового обеспечения службы экономической безопасности на режимном объекте	37
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	42
<i>Енина Е.П., Менжулин Р.В.</i> Методика оценки эффективности системы риск-менеджмента на основе шансо-риска в банковских системах	42
<i>Красникова А.В., Фролов С.С.</i> Понятия и пути повышения экономической устойчивости предприятия	48
<i>Щупак Л.В., Жадан В.В.</i> Современные проблемы планирования затрат на предприятии	55
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ	61
<i>Амелин С.В., Худошина Е.А.</i> Система повышения эффективности инновационной деятельности на предприятии ракетно-космической отрасли	61
<i>Анисимов Ю.П., Булгакова А.В.</i> Организация венчурного инвестирования инновационных проектов	66
<i>Лавренова Г.А., Лавренова Е.В.</i> Анализ методов оценки рисков инвестиционной деятельности предприятия	71
<i>Шкарупета Е.В.</i> Сценарии процессов трансформации инновационной экосистемы	77
ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА	81
<i>Кузьменко Н.И., Михалькова И.Г.</i> Роль малого бизнеса России во внешнеторговой деятельности	81

CONTENTS

ORGANIZATION OF PRODUCTION	5
<i>Strizhanov I.A.</i> Changing the type of production with the introduction of new technologies of manufacturing parts at the mechanical engineering enterprises	5
<i>Turovets O.G., Rodionova V.N.</i> Economic problems of production organization at machine-building enterprises	12
ENTERPRISE MANAGEMENT	17
<i>Goncharenko M.A., Ryabokon M.V.</i> A methodological approach to the assessment of marketing capabilities and its impact on the economic efficiency of enterprises	17
<i>Goncharov V.N., Shalevskaya E.Yu.</i> Strategic zone of managing the portfolio as the unit of analysis of the development potential of the enterprise	22
<i>Gunina I.A., Posazhennikova Y.N.</i> Management system of economic safety of the enterprise	28
<i>Logunova I.V.</i> Formation of innovative approaches to the management of human resources of the organization	32
<i>Pestov V.Y., Izotova A.R.</i> The organization of the human resources of the economic security service on the regime object	37
ENTERPRISE ECONOMY	42
<i>Enina E.P., Menzhulin R.V.</i> Methods of assessing the effectiveness of the system of risk management based on the chanson-risk banking systems	42
<i>Krasnikova A.V., Frolov S.S.</i> Concepts and ways to increase the economic sustainability of the enterprise	48
<i>Schupak L.V., Zhadan V.V.</i> Modern problems of cost planning at the enterprise	55
INNOVATION AND INVESTMENT	61
<i>Amelin S.V., Khudoshina E.A.</i> The system of increasing the effectiveness of innovation activity at the enterprise of the rocket and space industry	61
<i>Anisimov Y.P., Bulgakova A.V.</i> The organization of venture investment of innovative projects	66
<i>Lavrenova G.A., Lavrenova E.V.</i> Analysis of methods of risk assessment of investment activities of enterprises	71
<i>Shkarupeta E.V.</i> Scenarios of processes of transformation of an innovative ecosystem	77
PROBLEMS OF SMALL BUSINESS	81
<i>Kuzmenko N.I., Michalkova I.G.</i> The role of small business in Russia in foreign trade	81

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

ИЗМЕНЕНИЕ ТИПА ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ДЕТАЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

И.А. Стрижанов, канд. экон. наук, доцент

e-mail: strizigor@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет

Статья посвящена изучению теоретических аспектов изменения уровня серийности в цехах и на участках действующих предприятий машиностроительной отрасли, где происходит внедрение новых технологий производства деталей. Обосновывается актуальность внедрения новых прогрессивных технологий как способа повышения производительности труда и повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Рассматриваются методы определения типа производства, основанные на расчётах коэффициента закрепления операций, коэффициента специализации и коэффициента массовости. Приводятся примеры замены технологий производства деталей на предприятиях машиностроения. Определены типичные преимущества новых прогрессивных технологий в сравнении с традиционными технологиями. Обосновано влияние выделенных преимуществ на факторы, определяющие тип производства, исходя из рассмотренных методов расчёта коэффициентов. Сделаны выводы о возможности изменения типа производства при внедрении прогрессивных производственных технологий на действующих предприятиях, сформулированы организационные условия для компенсации снижения серийности при внедрении новых технологий производства деталей на предприятиях машиностроения

Ключевые слова: внедрение, технология, производство, деталь, трудоёмкость, производительность, рабочие, оборудование, операция, закрепление, тип производства, массовость, серийность

CHANGING THE TYPE OF PRODUCTION WITH THE INTRODUCTION OF NEW TECHNOLOGIES OF MANUFACTURING PARTS AT THE MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES

I.A. Strizhanov, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: strizigor@yandex.ru

Voronezh State Technical University

The article is devoted to the study of the theoretical aspects of the change in the level of seriality in the shops and in the areas of existing enterprises of the machine-building industry, where the introduction of new technologies for the production of parts. The urgency of introduction of new progressive technologies as a way of increase of labor productivity and increase of competitiveness of the domestic enterprises is proved. The methods of determining the type of production, based on the calculations of the coefficient of consolidation of operations, the coefficient of specialization and the mass factor. Examples of replacement of technologies of production of details at the enterprises of mechanical engineering are resulted. Typical advantages of new progressive technologies in comparison with traditional technologies are defined. The influence of the selected advantages on the factors determining the type of production, based on the considered methods of calculating the coefficients. The conclusions about the possibility of changing the type of production in the introduction of advanced production technologies in existing enterprises, formulated organizational conditions to compensate for the decline in seriality in the introduction of new production technologies of parts in machine building enterprises

Key words: implementation, technology, industry, detail, complexity, performance, workers, equipment, operation, consolidation, production type, mass, seriality

Для предприятий российского машиностроения внедрение новых производственных технологий является чрезвычайно актуальной задачей, так как действующая материально-техническая база большинства производств сильно устарела и её обновление на том же технологическом уровне либо невозможно по причине отсутствия на рынке оборудования, аналогичного действующему, либо экономически нецелесообразно из-за морального устаревания используемых технологий. Кроме того, актуальной необходимостью для предприятий машиностроительного сектора является рост производительности труда и конкурентоспособности (в том числе на мировом рынке) выпускаемой продукции. Одним из направлений решения этой задачи является переход на новые производственные технологии.

Исследователи в области развития новых технологий указывают на то, что современные передовые

технологии позволяют производителям изделий добиваться преимуществ массового или крупносерийного производства, прежде всего, в части высокой производительности труда и низкой себестоимости при высоком уровне индивидуализации удовлетворяемых потребностей (кастомизации), характерной для мелкосерийного производства [9]. Для производства деталей машиностроения это означает, что высокие технико-экономические показатели, характерные для производства крупными сериями, достигаются при высоких значениях широты номенклатуры и небольших объёмах производства деталей одних и тех же типоразмеров, то есть новые технологии способны компенсировать рост величины закрепления операций, характеризующей тип производства. Но если внешние условия производства – номенклатура и объёмы выпуска не изменяются, то рост производительности, вызываемый внедрением новых технологий,

должен приводить к высвобождению рабочих мест и, соответственно, увеличению закрепления операций на сохранённых и вновь созданных рабочих местах. Данное положение является гипотезой исследования в данной статье.

Таким образом, целью данной работы является изучение возможностей изменения типа производства при реализации проектов внедрения новых технологий на действующих предприятиях серийного машиностроения, а также потенциальных последствий этих изменений.

Тип производства является одной из ключевых комплексных характеристик машиностроительного предприятия, определяющих его экономику и организацию, формирующих определённый уровень себестоимости и трудоёмкости единицы выпускаемой продукции. Некоторые исследователи даже считают, что развитие организации производства на предприятии связано с достижением «эталонного», т.е. теоретически возможного типа производства, исчисленного по показателю коэффициента закрепления операций и соответствующими мероприятиями по приведению фактического значения к этому эталону [8]. Существуют, конечно, и другие классификационные категории (например, вид производства, отрасль машиностроения), предъявляющие определённые требования к организации производства на предприятии, однако многие авторы ([1],[3],[5],[7]) сходятся во мнении о том, что именно тип производства является признаком, который определяет применяемые методы и формы организации производства, способствующие рациональному использованию производственных ресурсов при производстве продукции на предприятии.

В связи с этим анализ изменений типа производства при внедрении новых технологий может помочь сформулировать теоретико-методологические и практические рекомендации в отношении организации производства современного машиностроительного предприятия, осуществляющего масштабные проекты технического перевооружения или реконструкции производства.

Методика исследования в настоящей работе предполагает рассмотрение факторов изменения типа производства при внедрении новых технологий на действующем предприятии при сохранении номенклатуры и объёмов производства выпускаемых деталей на основе анализа существующих в отечественной науке и практике подходов к определению типа производства.

Сначала необходимо рассмотреть подходы к определению типа производства на действующем или проектируемом предприятии.

Тип производства – классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности и объёма выпуска продукции (ГОСТ 14.004 – 83). Различают типы производства: единичное, серийное, массовое. В соответствии с ГОСТ 3.1121-84 характеристикой

типа производства является коэффициент закрепления операций. Коэффициент закрепления операций – это отношение числа всех различных технологических операций, выполненных или подлежащих выполнению в течение месяца, к числу рабочих мест:

$$K_{з.о.} = \frac{O}{P} \quad (1)$$

где O – количество технологических операций, выполняемых или подлежащих выполнению в течение месяца; P – количество рабочих мест.

В массовом производстве $K_{з.о.}=1$. В зависимости от количества изделий в партии или серии и значения $K_{з.о.}$ различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производство. $K_{з.о.}$ принимают равным: для мелкосерийного производства – свыше 20 до 40 включительно; для среднесерийного – свыше 10 до 20 включительно; для крупносерийного производства – свыше 1 до 10 включительно.

Таким образом, несмотря на то, что определение рассматриваемой категории подразумевает многокритериальность при отнесении производства к тому или иному типу, приводится единственный количественный критерий закрепления операций, фактически показывающий уровень специализации рабочих мест, что в явном виде не следует из приведенного понятия типа производства. Из выражения (1) также не ясно, что следует понимать под «числом всех различных технологических операций».

Более понятной сущность показателя закрепления операций становится, если его рассчитывать по формуле, приведенной в учебнике «Организация производства» под редакцией О.Г. Туровца [3, с. 157]:

$$K_z = \frac{\sum_i K_{оп i}}{K_{р.м.}} \quad (2)$$

где $K_{оп i}$ – число операций, выполненных или подлежащих выполнению в течение месяца на i -ом рабочем месте; $K_{р.м.}$ – количество рабочих мест на участке или в цехе.

Необходимо уточнить, что по ГОСТ 3.1109-82 технологическая операция – законченная часть технологического процесса, выполняемая на рабочем месте.

Очевидно, что выражение (2) можно рассчитать только в отношении действующего цеха или участка. При проектировании производственной системы в процессе разработки проекта внедрения новых технологий определение типа производства предшествует расчетам числа рабочих мест и закрепления операций за ними, чему, в свою очередь, предшествует необходимость выбора метода производства и формы специализации. Таким образом, на этапе проектирования использовать данное выражение нельзя.

Необходимо заметить, что организационное проектирование цехов или участков машиностроительного предприятия может начинаться только после завершения конструкторского и технологического проектирования в отношении предметов производства.

То есть перед началом проектирования организации производства должны быть готовы исходные данные в отношении номенклатуры, объёмов производства, технологического маршрута, трудоёмкости операций (хотя бы по типовым представителям), применяемого технологического оборудования, норм обслуживания технологического процесса и т.д.

В связи с этим, на этапе проектирования может быть полезна интерпретация показателя закрепления операций, описанная Соколицыным С.А. и Кузиным Б.И. [7, с. 87]:

$$K_{з.о} = P_{вып} F_p m / \sum_{j=1}^p N_j T_j = m/h \quad (3)$$

где $P_{вып}$ – коэффициент выполнения норм времени; F_p – фонд времени рабочего при работе за планируемый период в одну смену; N_j – программа выпуска j -го наименования изделия за планируемый период; T_j – трудоёмкость j -го наименования изделия; m – суммарное число различных операций, выполняемых за планируемый период; h – явочное число рабочих подразделения, выполняющих эти операции; p – число наименований изделий.

На взгляд автора, такой подход к определению коэффициента закрепления операций противоречит ГОСТ 3.1121-84, в котором указано, что операции закрепляются за рабочими местами (формула (1)), а не за рабочими, при том, что в соответствии с ГОСТ 14.004-83 рабочее место – это «элементарная единица структуры предприятия, где размещены исполнители работы, обслуживаемое технологическое оборудование, часть конвейера, на ограниченное время оснастка и предметы труда». Тем не менее, данный подход интересен тем, что показывает разнообразие заданий, выполняемых одним рабочим, а не станком, тем более, что в малосерийных производствах за рабочими разных смен, работающими на одних и тех же станках (рабочих местах), закрепляются разные детали и, соответственно, операции.

В учебном пособии под редакцией Н.И. Новицкого [4, с. 14] предлагается для определения типа производства на этапе проектирования использовать коэффициент специализации:

$$K_{сп} = \frac{m}{C_{np}} \quad (4)$$

где m – количество операций по технологическому процессу на данном участке; C_{np} – количество единиц оборудования (рабочих мест), необходимых для выполнения данного технологического процесса.

При этом, здесь предусмотрена возможность того, что данный коэффициент будет меньше единицы (если $K_{сп} < 1$, то тип производства массовый). Остальные значения коэффициента приводятся в соответствии с указанными государственными стандартами, что свидетельствует об использовании того же показателя закрепления операций с другим названием.

На взгляд автора, определение типа производства на основе рассмотренных коэффициентов закрепления операций и специализации следует уточнить на основе добавления в расчёт числа операций, выполняемых в подразделении или на рабочем месте, фактора числа производственных партий. По ГОСТ 14.004-83 производственная партия – это «предметы труда одного наименования и типоразмера, запускаемые в обработку в течение определенного интервала времени, при одном и том же подготовительно-заключительном времени на операцию». Так как работа технологического оборудования нацелена на обработку производственной партии, то число операций в производственной системе следует считать с учётом числа производственных партий. Это следует из необходимости переналадки оборудования для перехода к выпуску новой производственной партии. Следовательно, при «дроблении» месячной программы выпуска деталей конкретного наименования на несколько производственных партий, например, для сокращения размеров незавершённого производства, в подразделении увеличивается число переналадок и соответствующих остановок оборудования, что способствует фактическому снижению серийности (массовости) при применении традиционных технологий и методов организации производства. Тогда преобразованный с учётом числа переналадок коэффициент закрепления операций для подразделений, производящих детали будет выглядеть следующим образом:

$$K_{з.о.} = \frac{O}{P} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i \cdot R_i}{P} \quad (5)$$

$$R_i = \frac{N_i}{Z_i}, \quad (6)$$

где O – количество технологических операций, выполняемых или подлежащих выполнению в течение месяца; P – количество рабочих мест; n – число наименований деталей, закреплённых за рассматриваемой группой рабочих мест; m_i – число технологических операций обработки i -й детали; R_i – число производственных партий в месячной программе выпуска i -й детали; N_i – месячная программа выпуска i -х деталей; Z_i – размер производственной партии i -х деталей.

Кроме показателя закрепления операций, в нескольких источниках ([4], [1]) на этапе проектирования предлагается использовать для определения типа производства коэффициент массовости γ_m , который показывает, насколько занято одно среднее рабочее место выполнением «средней» операции обработки детали одного наименования, то есть операции со средней продолжительностью. Другими словами, коэффициент массовости показывает количество рабочих мест, которое может быть создано для выполнения одной «средней» работы. Для расчёта коэффициента массовости целесообразно использовать следующие формулы:

$$\bar{\gamma}_m = \frac{t_{cp}}{r} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m t_{ij} / (m_i \cdot r_i)}{n} \quad (7)$$

где t_{cp} - средняя норма штучного времени на выполнение одной операции, мин; r - такт выпуска, мин.; i - порядковый номер детали; n - число позиций номенклатуры; j - порядковый номер операции технологического процесса; t_{ij} - штучное время обработки i -ой детали на j -ой операции; m_i - число операций технологического процесса обработки i -ой детали; r_i - такт выпуска, i -ой детали:

$$r_i = \frac{F_D}{N_i} = \frac{D \cdot d \cdot f(1 - \beta)}{N_i} \quad (8)$$

где F_D - действительный фонд времени работы цеха, участка за плановый период времени (месяц,

год), мин.; N_i - программа выпуска i -ой детали в цехе (на участке) за тот же период времени, штук; D - количество рабочих дней в плановом периоде; d - продолжительность смены; f - количество смен в сутки; β - коэффициент плановых потерь по организационно-техническим причинам.

Для массового производства показатель массовости принимает значения от 0,5 до 1; в крупносерийном - от 0,1 до 0,5; в среднесерийном - от 0,04 до 0,1; в мелкосерийном и единичном - меньше 0,04 [1, с. 42]. Таким образом, можно считать, что показатель массовости является в какой-то степени обратным по отношению к коэффициенту закрепления операций.

После рассмотрения существующих методик определения типа производства целесообразно рассмотреть несколько примеров замены традиционных технологий производства деталей на более прогрессивные. Ключевые преимущества, которые обеспечивает применение нового оборудования, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Примеры вариантов замены традиционных технологий изготовления деталей

Тип операции	Используемые технологии	Новые технологии	Ключевые преимущества новых технологий
1. Получение плоских заготовок из металлического листа (раскрой материала)	Вырезка карточки на гильотинных ножницах. Раскрой на фрезерных станках (без ЧПУ) по шаблону.	Автоматизированный раскрой на обрабатывающем центре для пакетного фрезерования	Оптимизация раскроя (рост коэффициента использования материалов). Рост скорости раскроя. Автоматическая замена инструмента. Отказ от применения шаблонной оснастки. Снижение трудоёмкости ручной доводки после раскроя.
2. Формовка объёмных деталей из плоского листа	Листовая штамповка на молотах с применением свинцово-цинковых штампов	Гидроэластичная формовка на прессе с двумя рабочими столами с применением односторонних штампов из закалённой стали	Уменьшение потерь от брака. Рост скорости формовки. Снижение потерь от переналадки. Снижение трудоёмкости ручной доводки после формовки. Отказ от литья и ремонта свинцово-цинковых штампов
3. Обработка резанием объёмных деталей сложной формы	Многооперационная обработка резанием на разных типах универсальных станков	Автоматизированная обработка на многокоординатных обрабатывающих центрах	Сокращения числа операций. Повышение точности обработки. Отказ от шаблонной техоснастки. Автоматизированная замена инструмента.
4. Гибка трубопроводов	Гибка вручную по приспособлению в соответствии с эталоном	Автоматизированная гибка на трубогибных станках с ЧПУ	Рост скорости процесса. Изменение радиусов и направлений гибки за одну операцию. Рост точности и стабильности качества.

Применение рассмотренных и других прогрессивных технологий производства деталей позволяет использовать следующие преимущества нового оборудования:

1) Концентрация операций - выполнение нескольких технологических операций за один установ заготовки, что позволяет сосредотачивать значительный объём обработки на одной модели оборудования, снижая тем самым число операций и межоперационных подач [10].

2) Групповое воздействие на предметы труда - одновременная обработка нескольких заготовок на единице оборудования за один рабочий цикл, позволяющая значительно уменьшить станкоёмкость обработки одной детали.

3) Точность и стабильность обработки приводит к снижению потерь от повторного изготовления при возникновении неисправимого брака, при устранении исправимых дефектов, а также к минимизации доводочных работ.

4) Универсальность применяемого оборудования позволяет осуществлять обработку широкой номенклатуры заготовок и материалов, характерной для мелкосерийных производств.

5) Автоматическая переналадка позволяет автоматически менять инструмент из запаса инструментального магазина, входящего в конструкцию станка, тем самым уменьшая время и сложность переналадки оборудования при работе с одной и той же или разными партиями деталей.

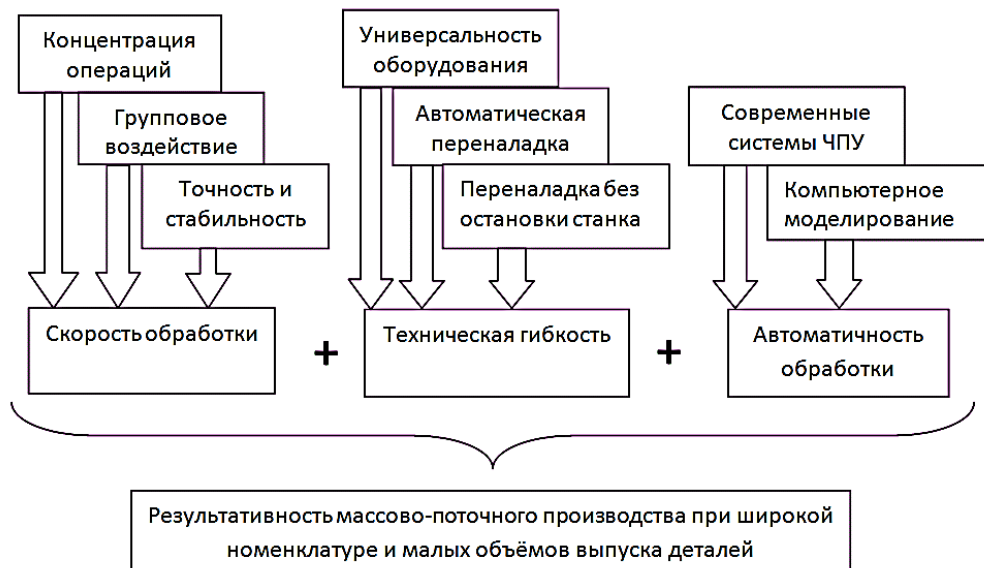
6) Переналадка без остановки машинной работы – позволяет избегать остановок для смены формирующей оснастки за счёт поглощения времени установки-снятия оснастки машинным временем благодаря специальной конструкции оборудования.

7) Наличие современных систем ЧПУ в конструкции оборудования – позволяет при наличии отработанной управляющей программы осуществлять автоматическую обработку деталей без вмешательства оператора, выполняющего роль наблюдателя при выполнении рабочих циклов автоматизированного оборудования. При этом оператор не обязан иметь высокую квалификацию, если речь не идёт об освоении новой номенклатуры деталей.

8) Компьютерное моделирование процессов формообразования позволяет проектировать оснастку и рассчитывать режимы обработки заготовок в цифровой среде с учётом особенностей сопротивления

материалов, что снижает риски освоения производства переходящей на новое оборудование номенклатуры деталей, а также повышает эффективность автоматизированной обработки благодаря уменьшению трудоёмкости ручных доводочных операций.

По мнению автора, выделенные типовые преимущества современных прогрессивных технологий изготовления деталей позволяют обеспечивать достижение передовых характеристик массово-поточных производств в условиях многономенклатурного малосерийного производства, а именно, высокой производительности труда в натуральном выражении, малой сложности и повторяемости трудовых действий основных производственных рабочих при широком разнообразии деталей, закреплённых за новым оборудованием, что показано на рисунке.



Типичные ключевые преимущества прогрессивных технологий и оборудования для производства деталей в машиностроении

Анализ типичных преимуществ прогрессивных технологий производства деталей позволяет определить их влияние на изменение факторов типа произ-

водства при реализации проектов замены технологий, что показано в таблице 2.

Таблица 2

Изменение факторов типа производства при внедрении новых технологий при сохранении объёмов и номенклатуры выпуска деталей на базовом уровне

Показатели	Факторы 1-го порядка		Факторы 2-го порядка		Причина тенденции
	Наименование	Тенденция	Наименование	Тенденция	
Коэффициент закрепления операций, коэффициент специализации	Число операций	Снижается за счёт концентрации операций и группового воздействия.	Число наименований деталей в производстве	Не изменяется	Сохранение объёмов и номенклатуры выпуска
		Увеличивается при уменьшении размеров партий	Число операций обработки одной детали	Снижается	Концентрация операций и групповая обработка
			Число партий одной детали	Может увеличиваться	Автоматическая переналадка и переналадка без остановки станка позволяет минимизировать партии запуска

Продолжение табл.2

	Число рабочих мест	Однозначное снижение	Объём производства деталей	Не изменяется	Сохранение объёмов и номенклатуры выпуска
			Трудоёмкость и станкоёмкость одной детали	Уменьшается	Увеличение скорости обработки при уменьшении доли ручного труда
			Фонд времени единицы оборудования	Может увеличиваться	Стремление к росту числа рабочих смен
Коэффициент массовости	Норма времени средней операции	Снижение за счёт снижения трудоёмкости и станкоёмкости. Рост за счёт снижения числа операций	Трудоёмкость и станкоёмкость одной детали	Снижается	Увеличение скорости обработки при уменьшении доли ручного труда
			Число операций обработки одной детали	Снижается	Концентрация операций и групповая обработка
	Такт выпуска одной детали	Не меняется или увеличивается при росте числа смен	Объём производства деталей	Не изменяется	Сохранение объёмов и номенклатуры выпуска
			Фонд времени единицы оборудования	Может увеличиваться	Стремление к росту числа рабочих смен

Анализ тенденций изменения показателей типа производства при внедрении новых технологий в таблице 2 показывает, что, несмотря на противоречивое поведение таких факторов, как число операций и нормы времени средней операции, однозначное уменьшение числа рабочих мест и неизменность или увеличение такта выпуска деталей приводят к снижению серийности производства. То есть наблюдается стремление к единичному и мелкосерийному производству при сохранении объёмов и номенклатуры выпуска деталей в подразделениях действующих предприятий. С точки зрения классических подходов к организации производства снижение серийности на рабочих местах при сохранении номенклатуры и объёмов выпуска продукции означает как минимум рост потерь времени и увеличение простоев оборудования и рабочих из-за увеличения числа переналадок оборудования, во время которых производительный труд прекращается. Данная проблема при неизменной технологической структуре действующего предприятия, не реализующего проекты внедрения новых технологий, приводит к необходимости работы крупными партиями, что, в свою очередь, вызывает проблему роста длительности производственного цикла и снижения оборачиваемости оборотных средств. Для достижения эффекта снижения потерь на наладку оборудования в условиях мелкосерийного производства при применении традиционных технологий изготовления деталей машиностроения необходимо внедрять систему быстрой переналадки оборудования (SMED) [6], однако, понятно, что производительность труда при этом всё равно не сможет выйти за пределы технологических ограничений действующего оборудования.

На первый взгляд, рост числа переналадок, происходящий из-за увеличения показателя закрепления операций при внедрении новых прогрессивных технологий, должен снижать коэффициент использова-

ния оборудования, уменьшая производительность труда. Однако рост числа переналадок в данном случае может компенсироваться технической (машинной) гибкостью нового оборудования, то есть уменьшением времени переналадки и/или его поглощением оперативным временем (наладка во время работы). При этом необходимо понимать, что высокая гибкость оборудования – это возможность, которой нужно уметь пользоваться при реализации проекта внедрения новых технологий производства деталей. То есть для достижения высокой гибкости необходимо создавать специальные условия. Так, например, современные прессы для гидроэластичной формовки деталей из металлического листа оснащают двумя рабочими столами, что позволяет не останавливать пресс для переналадки за счёт поглощения времени установки-снятия штампов на одном столе машинным временем формовки деталей на другом столе. Однако такое поглощение в полной мере будет происходить только при условии, что размеры производственной партии деталей, формируемых на одном столе без снятия штампов, будут обеспечивать такое число циклов формовки и, соответственно, такое время непрерывного рабочего процесса, которое должно быть больше или равно времени переналадки на другом столе. Следовательно, для обеспечения высокопроизводительной бесперебойной работы данного оборудования необходимо разрабатывать и соблюдать специальные регламенты оперативной подготовки каждой рабочей смены, увязывающие сменные задания по производству деталей с доставкой на участок необходимых штампов. Также для автоматической замены инструмента на станках типа «обрабатывающий центр», позволяющих выполнять многооперационную обработку резанием, необходимо обеспечивать загрузку ячеек инструментальных магазинов требуемыми для выполнения сменно-суточных заданий инструменталь-

ными позициями, в противном случае условие бесперебойной работы оборудования в течение рабочей смены выполняться не будет.

Кроме того, в традиционной производственной системе увеличение закрепления операций ведёт к увеличению разнообразия работ, выполняемых одним рабочим, что приводит к снижению индивидуальной производительности рабочих мест (росту фактической трудоёмкости детали-операций). Это происходит из-за того, что при большом разнообразии закреплённых деталей рабочие, даже высококвалифицированные, делают большое число остановок при выполнении операций, необходимых для принятия решений о дальнейших действиях по изготовлению деталей, используют не отработанные приёмы и неспециализированную оснастку. Внедрение новых технологий позволяет компенсировать рост разнообразия деталей на рабочих местах за счёт автоматического характера обработки. Но автоматичность обработки также как и минимизация потерь на наладку должна быть обеспечена, что достигается наличием апробированных управляющих программ и соответствующей технологической оснастки.

Таким образом, возможности технической гибкости и производительности новых технологий должны быть обеспечены эффективной организационной работой по созданию условий для бесперебойного функционирования ключевых позиций внедряемого оборудования, а именно:

1) внешние условия – месячный план производства для участков должен соответствовать производительности нового оборудования и обеспечивать реализацию принципов пропорциональности загрузки и ритмичности работы;

2) внутренние условия – бесперебойное обслуживание и своевременное обеспечение новых участков на основе сменно-суточных заданий как минимум по следующим направлениям:

- обеспечение заготовками;
- обеспечение инструментом и оснасткой;
- обеспечение управляющими программами для оборудования с ЧПУ;
- ремонт и техническое обслуживание оборудования;
- обеспечение вспомогательными материалами (СОЖ, масло и т.п.);
- удаление отходов.

Соблюдение данных организационных установок в условиях применения прогрессивного оборудования

для производства деталей машиностроения приведёт к увеличению производительности, несмотря на объективный рост коэффициента закрепления операций и снижение массовости.

Литература

1. Егорова Т.А. Организация производства на предприятиях машиностроения. – СПб.: Питер, 2004. – 304 с.
2. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. – 10-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 400 с.
3. Организация производства: Учеб. для ВУЗов / Под ред. О.Г. Турувца. Издание второе, дополненное. – М.: «Экономика и финансы», 2002. – 452 с.
4. Организация, планирование и управление производством. Практикум (курсовое проектирование): учебное пособие / Под ред. Н.И. Новицкого. – М.: КНОРУС, 2006. – 320 с.
5. Проектирование машиностроительных заводов и цехов. Справочник в 6 томах. Под общ. редакцией Е.С. Ямпольского. Том 4. Проектирование механических, сборочных цехов и цехов защитных покрытий / под ред. З.И. Соловья. – М.: Машиностроение, 1974. – 326 с.
6. Синго С. Быстрая переналадка: Революционная технология оптимизации производства / Сигео Синго; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 344 с.
7. Соколицын С.А., Кузин Б.И. Организация и оперативное управление машиностроительным производством: Учебник для вузов. – Л.: Машиностроение. Ленингр. отделение, 1988. – 527 с.
8. Эффективная организация качественного производства машин и приборов / Под общ. ред. Р. Л. Сатановского. – Л.: Машиностроение. Ленингр. отделение, 1990. – 160 с.
9. Дежина И., Пономарев А. Перспективные производственные технологии: новые акценты в развитии промышленности // Форсайт. 2014. №2. С.16-29
10. Пронин С. Азбука методов и подходов для модернизации механообрабатывающего производства // Умное производство [Электронный ресурс]: Режим доступа http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=665&group_id_4=85

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

О.Г. Туровец, д-р экон. наук, профессор
e-mail: oskar-turovets@yandex.ru

В.Н. Родионова, д-р экон. наук, профессор
e-mail: rodionovavn2011@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет

В статье освещены проблемы и методы эффективной организации производства в одной из наукоемких отраслей промышленности – машиностроении. Обсуждаются направления организационной работы, влияющие на экономику машиностроительного предприятия. В числе ключевых методов повышения эффективности производства и достижения высокого уровня экономических показателей деятельности предприятия рассматриваются: создание системы высокоэффективного ремонта и обслуживания оборудования, широкое использование логистических принципов организации материальных потоков в производстве, организация внутривидовых экономических отношений на основе принципов автоматизации и самоуправления, формирование современной культуры производства

Ключевые слова: эффективность, организация производства, проблемы, пути решения

ECONOMIC PROBLEMS OF PRODUCTION ORGANIZATION AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

O.G. Turovets, Doctor of Economic Science, Professor
e-mail: oskar-turovets@yandex.ru

V.N. Rodionova, Doctor of Economic Science, Professor
e-mail: rodionovavn2011@yandex.ru

Voronezh State Technical University

The article highlights the problems and methods of effective organization of production in one of the knowledge – intensive industries – mechanical engineering. The directions of organizational work affecting the economy of the machine-building enterprise are discussed. Among the key methods to improve production efficiency and achieve a high level of economic performance of the enterprise are considered: the creation of a system of high-performance repair and maintenance of equipment, the widespread use of logistics principles of the organization of material flows in production, the organization of intra-industrial economic relations based on the principles of automation and self-government, the formation of a modern culture of production

Key words: efficiency, organization of production, problems, solutions

В современных условиях в деятельности промышленных предприятий особое значение приобретает характеристика экономических параметров производства существенно определяющих положение предприятия на рынке товаров и услуг. Состояние же экономики предприятия, в значительной степени, определяется как уровнем управления, так и состоянием организации производства. К сожалению на многих предприятиях руководители и специалисты не всегда уделяют должное внимание совершенствованию организации производства, как важному фактору обеспечения высокого уровня экономических показателей деятельности предприятия.

В наибольшей степени, взаимосвязь между экономическими характеристиками предприятия и организацией производства проявляется на предприятиях машиностроения. Организация производства воздействует на экономику предприятия особыми средствами, содержанием которых является деятельность по созданию организационных условий, обеспечивающих реализацию необходимых предпосылок для осу-

ществления производственных процессов на эффективной основе.

Представляется возможным определить направления организационной работы, осуществление которой воздействует на экономику предприятия и на основные экономические показатели деятельности предприятия.

К таким направлениям можно отнести:

Организация работы по обеспечению условий для высокопроизводительного труда всех категорий работающих, минимизации потерь рабочего времени и непроизводительных затрат труда.

Осуществление комплекса мер по организации производства и производственного планирования, ориентированного на максимальное использование производственных фондов и производственных мощностей.

Реализация организационных мероприятий, направленных на ускорение производственных процессов, сокращение длительности цикла производ-

ства, рационализации форм производственной логистики.

Создание и реализация на предприятии системы управления, нацеленную на всемирную экономию ресурсов в сфере производства.

Важной организационной задачей является всемирное сокращение материальных запасов и производственных заделов, высокий уровень которых существенно ухудшает экономические характеристики работы предприятия.

Следует осуществить разработку и реализацию организационных мер, направленных на снижение затрат на обеспечение качества продукции и потерь от выпуска некачественных изделий.

Все перечисленные выше направления организации производства в той или иной мере способствуют формированию показателей, характеризующих экономическую деятельность предприятия: использование активов предприятия, прибыльность работы, уровень себестоимости продукции, производительность труда, качество продукции, позиционирование предприятия на рынке товаров и услуг.

Высказанные выше соображения позволяют сформулировать ряд экономических проблем организации производства, которые решаются для достижения требуемых характеристик экономической деятельности предприятия.

В последнее время в машиностроении выдвигается на первый план работа по снижению материальных и связанных с ними затрат. В отрасли наметились тенденции изменения структур затрат на производства в направлении возрастания в себестоимости удельного веса материально-энергетических затрат, которые в ряде случаев занимают до 70% в структуре себестоимости продукции. Возрастание доли собственно материальных и энергетических затрат дополняется увеличением расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, транспортировку материалов, полуфабрикатов и готовых изделий. В этих условиях должна четко определяться необходимость организационной работы, направленной на поиск и реализацию возможностей экономии материальных и энергетических ресурсов, создание систем высокоэффективного ремонта и обслуживания оборудования, широкого использования логистических принципов организации движения предметов труда в производстве.

Важной организационной задачей, решение которой способно существенно улучшить экономические показатели работы предприятий, является постоянная и последовательная работа по борьбе с производственными потерями. Важным условием успеха этой работы является классификация потерь, в этом случае определяются характер потерь, источники их возникновения и направления деятельности по их устранению или уменьшению. Представляется воз-

можным выделить следующие группы производственных потерь на машиностроительном предприятии:

- потери рабочего времени – простои рабочих, нерациональные затраты труда рабочего, излишние передвижения рабочего, потери времени по причине нарушения трудовой дисциплины или некачественной организации труда;
- неэффективное использование производственных мощностей – простоя оборудования из-за некачественного или незапланированного ремонта, недостатков оперативного планирования производства, перерывы на наладку или переналадку, несоответствие расчетной и реальной производительности оборудования;
- потери от дефектов – возникновение брака и дефектов в процессе производства, потери выработки при освоении новой продукции и операций, попадание в производство некачественных материалов и комплектующих изделий;
- запасы, как наихудший вид потерь – сверхнормативные запасы материалов, готовых изделий между производственными операциями;
- прочие потери – производство продукции сверх плановой потребности, избыточная обработка, излишние перемещения предметов труда в производстве и т.п.

Потери в производстве должны своевременно выявляться методами экономического анализа и разрабатываться меры по их устранению.

Сложность этого вида деятельности состоит в том, что в современных условиях потери практически не учитываются, причины их возникновения не анализируются, меры по устранению потерь, во многих случаях, не разрабатываются и не реализуются. В то же время такие виды потерь как простои рабочих и оборудования, затраты на содержание излишних запасов, холостой ход станков, затраты на транспортировку из-за нерациональной планировки подразделений имеют место и существенно ухудшают экономические показатели работы предприятия.

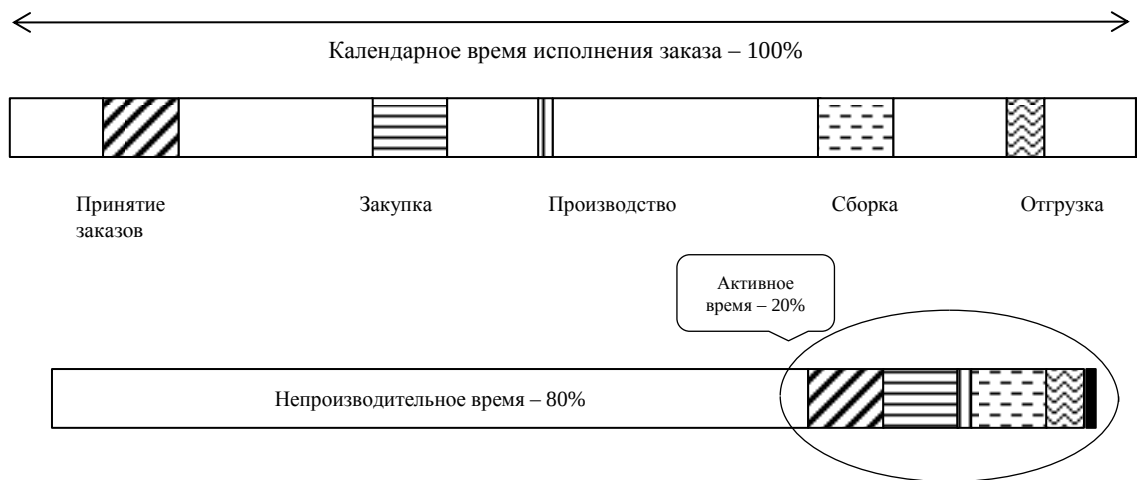
Современное производство, все в большей степени сориентировано на всемерное ускорение производственных процессов, что создает предпосылки для удовлетворения требований потребителей к достижению кратчайших сроков исполнения заказов и своевременный выход продукции на рынок. Условиями достижения желаемого ускорения производственных процессов являются: уменьшение перерывов в ходе производственного процесса, внедрение логистических принципов в управление производственными процессами, упорядочение производственной структуры предприятия и совершенствование оперативного планирования производства. Эффективным инструментом решения задачи, связанной с сокращением цикла выполнения заказа, является использование в

практике промышленных предприятий методологии быстрого реагирующего производства (Quick Response Manufacturing) [1]. QRM опирается на принципы бережливого производства. В качестве основных инструментов QRM выступают: производственные ячейки, командная работа, оптимизация производственного потока, создание резерва мощностей, который используется при возникающих перегрузках, непрерывное совершенствование и др. Принципиальным отличием, лежащим в основе высокой эффективности QRM, является его стратегическая ориентированность на сокращение временного цикла: от получения заказа до поставки изделия заказчику.

Внедрение QRM обеспечивает сокращение срока выполнения заказа на 30-60% при одновременном снижении себестоимости на 20-40% [2].

Рассмотрим упрощенный график выполнения заказа. Штрих-листами обозначено активное время, затраченное на изготовление и поставку заказа. Белым – непроизводительное время, включающее различного рода простои и ожидания.

Нахождение способов его сокращения и обеспечивает получение «магических» результатов QRM.



Упрощенный график исполнения заказов

Система быстрорастущего производства нацелена на поиск причин потерь активного времени и ориентирована на сокращение общего цикла выполнения заказа.

В свою очередь, ускорение производства ведет к сокращению производственных запасов и ускорению оборачиваемости оборотного капитала.

Большое значение в решении задач улучшения экономических показателей работы предприятия приобретает проблема организации внутрипроизводственных экономических отношений. Как показал опыт реформирования собственности в нашей стране, смена собственника не решила задач создания подлинной заинтересованности работника в результатах своего труда. В связи с этим, необходимо установление таких экономических отношений внутри предприятия, при которых более производительный и квалифицированный труд сопровождался более высокой оплатой труда и руководителей и рядовых работников предприятий. Здесь следует рассматривать два направления работы: организацию полноценного внутреннего экономического (хозяйственного) расчета и создание обоснованной системы экономической мотивации труда.

Подлинный экономический (хозяйственный) расчет требует предоставления производственным

подразделениям предприятия высокой степени оперативно-производственной и экономической самостоятельности. При этом, степень самостоятельности должна учитывать возможность предотвращения разрыва технологических цепочек и в то же время предоставления подразделениям и их руководителям такой экономической самостоятельности, которая позволит им самостоятельно принимать решения, необходимые для организации эффективной работы подразделений.

Основой организации экономических отношений должен стать принцип «комеркейшип» (вместе сделаем, вместе выиграем), понимание того, что каждое подразделение является звеном производственной цепочки, а слаженная работа производственных звеньев обеспечивает «качественные» характеристики исполняемого заказа. Сочетание экономической самостоятельности с принципом открытости и с механизмами материального стимулирования позволит сделать совместную работу производственных звеньев более слаженной и эффективной.

В условиях мелкосерийного производства возможна оптимизация «виртуальных» производственных участков, объединяющих разрозненные в пространстве рабочие места и рабочих различных профессий в автономную производственную бригаду,

отвечающую за выполнение технологически завершенного комплекса работ [3].

Что касается создания системы экономической мотивации труда руководителей и рядовых исполнителей, то здесь необходимо все больше переходить на аналитические системы оплаты труда, основанные на системе тарифов и применении всякого рода надбавок, доплат и премиальных выплат. В таких системах не только учитываются факторы, отражающие количественные и качественные результаты труда конкретного работника, но и его квалификация, образование, степень ответственности, условия труда, отношение к труду, надежность работника и т.д.

Необходимо также подчеркнуть, что сложной экономической проблемой организации производства является необходимость адаптации к новым хозяйственным условиям системы показателей оценки деятельности предприятий и их подразделений. В системе оценки работы предприятия могут быть включены следующие показатели:

- показатель долгосрочной прибыли;
- доля продукции предприятия на соответствующем рынке;
- производительность всей производственной системы;
- доля новой продукции в общем объеме производства;
- размер производственных запасов;
- стоимость качества продукции;
- сроки исполнения продукции и т.д.

Важной особенностью современной организации производства, способствующей укреплению экономического положения предприятия, является его ориентация на реализацию функции обеспечения должного качества выпускаемой продукции на основе использования организационных методов и средств, реализующих задачу создания на предприятии комплекса условий, гарантирующих достижение необходимого качества производимых изделий с минимальными затратами. Одним из главных условий выполнения этой задачи является работа по обеспечению надлежащего качества производственных процессов, в том числе разработка методического инструментария анализа качества процессов производства. Целью проведения такого анализа является, в первую очередь, исследование методов обеспечения качества, выявление факторов, влияющих на качество процессов, а также организационных резервов, направленных на его улучшение [4].

Важным аспектом работы по организации производства становится формирование на предприятии современной культуры производства, которая рассматривается как стратегический ресурс, в значительной степени, определяющий конкурентные преимущества предприятия. Именно организационная культура становится тем инструментом, который позволя-

ет ориентировать все подразделения предприятия на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников на творческое отношение к труду [5]. В культуре производства отражается совокупность приемов и правил адаптации предприятия к требованиям внешней среды и изменениям, происходящим внутри предприятия. Культура производства концентрирует в себе политику и идеологию жизнедеятельности производственного коллектива, систему приоритетов, в области организации производства, труда и управления, критерии мотивации ценностей и норм поведения.

Основной задачей современной культуры производства является создание условий для наиболее эффективного труда каждого работника и создания возможностей проявления творческой активности работающих в решении задач, стоящих перед трудовым коллективом предприятия [6,7].

Другим направлением влияния организационной культуры на экономические показатели работы предприятия является формирование ресурсосберегающего поведения персонала [8]. Ресурсосберегающее поведение включает в себя такие поведенческие нормы как экономное использование электроэнергии и тепла, экономия материалов, используемых в производстве и др. Знание норм и ценностей ресурсосбережения помогает работникам правильно формировать свое поведение, ориентируясь на необходимость эффективного использования ресурсов. При формировании ресурсосберегающего поведения имеют значение те организационные ценности и направления работ, которые основу эффективной культуры производства: безусловная роль лидера и руководителя в формировании ресурсосберегающего поведения; понимание важности адаптации новых сотрудников с целью включения их в рабочий процесс с учетом требований ресурсосбережения на предприятии; формирование системы норм, правил и ценностей ресурсосберегающего поведения и системы поощрения за соблюдение этих норм.

Обобщая изложенное, можно сделать следующие выводы:

существует тесная взаимосвязь между экономическими характеристиками предприятия и уровнем развития организации производства;

результативность организации производства определяется уровнем культуры производства;

развитие культуры производства следует рассматривать как непрерывный процесс;

к числу методов эффективной организации производства следует отнести: ресурсосберегающее и быстро реагирующие производства, ориентированные, соответственно, на снижение уровня производственных потерь и сокращение цикла исполнения заказа; организация работы производственных звеньев на принципах экономической самостоятельности и открытости; виртуализация производства.

Литература

1. Сури Р. Время – деньги: конкурентное преимущество быстрореагирующего производства / Р.Сури; пер. с англ. В.В. Дедюхина. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, [2012] (макет 2013). – 326с.
2. Филипов А. Магия QRM или «Время-не деньги, а очень большие деньги» / Деловой портал «Управление производством». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/operations_management/qrm-magic.html
3. Стрижанов И.А. Направление совершенствования организации механосборного производства на предприятии машиностроения / И.А. Стрижанов // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2012. - Т.8. - №8. - С. 81-84.
4. Каблашова И.В. Методический подход к анализу качества процессов производства на высокотехнологичном предприятии / И.В. Каблашова, Н.Л. Володина // Экономинфо. – 2017. - №4. – С.52-57.
5. Гончарова Н.А. Инновации и организационная культура на предприятии / Н.А. Гончарова, Е.А. Сладкова // Труды Братского гос. университета. Серия: Экономика и управление, 2015. Т.1. с.92-94.
6. НПО Сатурн: Практика интеграции 5s и культуры производства / Деловой портал «Управление производством». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/programma-preobrazovanij.html
7. Попков В. ТМК: «Развитие культуры производства – процесс непрерывный» / Деловой портал «Управление производством». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/operations_management/popkov-tmk.html
8. Чистякова С.В. Влияние организационной культуры на формирование ресурсосберегающего поведения организации / С.В. Чистякова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - №6. – с.413.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.А. Гончаренко, канд. экон. наук, доцент
e-mail: mayagonch@mail.ru

М.В. Рябоконт, канд. экон. наук, доцент
e-mail: mayagonch@mail.ru

В.И. Чернев, аспирант
e-mail: mayagonch@mail.ru

Луганский национальный аграрный университет

В статье на основе изучения существующих методических подходов к оценке маркетинговых процессов и научно-теоретического обоснования влияния маркетингового потенциала на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предложен методический подход к оценке маркетингового потенциала. Обобщены элементы маркетингового потенциала. Для обеспечения повышения экономической эффективности исследуемого предприятия предложено выявить уровень реализации элементов маркетингового потенциала. Применение предложенного научно-методического подхода позволяет проводить своевременную диагностику состояния производственно-сбытовых функций и корректировать направления деятельности с целью повышения экономической эффективности. Рассчитана экономическая эффективность от предложенных мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия, что достигается путем повышения выручки от реализации и за счет снижения затрат

Ключевые слова: методика, оценка, маркетинг, потенциал, экономическая эффективность, предприятие

A METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF MARKETING CAPABILITIES AND ITS IMPACT ON THE ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES

M.A. Goncharenko, Candidate of Economic Science, Assistant Professor
e-mail: mayagonch@mail.ru

M.V. Ryabokon, Candidate of Economic Science, Assistant Professor
e-mail: mayagonch@mail.ru

V.I. Chernev, Graduate student
e-mail: mayagonch@mail.ru

Lugansk National Agrarian University

The article based on the study of existing methodological approaches to the assessment of the marketing process and the scientific-theoretical substantiation of the influence of marketing capabilities on enhancing the efficiency of production and economic activities of the methodical approach to the evaluation of marketing potential. The elements of marketing potential are summarized. To ensure the increase of economic efficiency of the studied enterprise it is proposed to reveal the level of realization of elements of marketing potential. Application of the offered scientific and methodical approach allows to carry out timely diagnostics of a condition of production and sales functions and to correct the directions of activity for the purpose of increase of economic efficiency. Economic efficiency from the offered actions for improvement of marketing activity of the enterprise is calculated that is reached by increase in revenue from realization and at the expense of decrease in expenses

Key words: methodology, estimation, marketing, potential, economic efficiency, enterprise

Постановка проблемы. В условиях ускорения и усложнения процессов, происходящих на рынке, предприятию необходимо вырабатывать качественно новые приемы решения возникающих проблем управленческого и производственного характера. В хозяйственной деятельности постоянно возникают проблемы, обусловленные целесообразностью более полного удовлетворения потребностей существующих и потенциальных покупателей в необходимых товарах. Проблема стратегического успеха предприятия, создания и удержания конкурентных преимуществ – одна из самых актуальных. Ре-

шению таких проблем и призван способствовать маркетинг, как основа повышения эффективности деятельности предприятий всех отраслей и форм собственности.

Цель статьи. Обобщить существующие научно-методические подходы к оценке маркетингового потенциала на предприятии и определить его влияние на экономическую эффективность.

ЗАО «Каменский хлебокомбинат» – предприятие, специализирующееся по выпуску хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. Ассортимент вырабатываемой продукции постоянно по-

полняется новыми видами, удовлетворяющими любой вкус. Для любителей сладостей выпускается широкий ассортимент тортов, печенья, пирожных, кексов, рулетов, пряников.

Предприятие непрерывно совершенствует производственный процесс и осваивает новые технологии и рецептуры. Но это не единственное направление роста, ведь самое главное для хлебокомбината — потребности и пожелания потребителей.

Если анализировать в целом, то можно подчеркнуть, что хлебоперерабатывающие предприятия сталкиваются с серьезными проблемами, препятствующими их развитию. Это и рост цен на ресурсы, сырье и материалы, дорогостоящее оборудование, высокий уровень налогообложения. Все эти факторы приводят к повышению себестоимости выпускаемой продукции. Хлебокомбинаты нуждаются в модернизации технического оборудования. Именно по этому для экономического роста отрасли важным фактором на современном этапе развития является эффективная маркетинговая деятельность.

Общественный институт маркетинга Великобритании определяет маркетинг как «процесс управления, направленный на определение, предвидение и удовлетворение требований потребителя и получении прибыли» [1].

Единой общепризнанной методики по расчету влияния изменений в управлении предприятием на итоговые показатели работы не существует, поскольку на деятельность предприятий различных форм собственности и отраслей хозяйствования и масштабов влияют различные факторы: внешние, внутренние. Однако на основании научно-практических разработок отечественных и зарубежных ученых сделан вывод о том, что совершенствование системы управления предприятием в общем виде дает прирост прибыли более 35 %; совершенствование же маркетинговой деятельности ведет к увеличению прибыли в среднем на 10 %.

Важнейшим принципом поддержания эффективности функционирования предприятия является постоянный контроль финансово-экономических показателей с целью обнаружения сигналов о возможном снижении эффективности и своевременным измене-

нием в структуре поведения субъекта хозяйствования на рынке продовольственных товаров и услуг, т.е. адаптация и гибкость в условиях повышенной конкуренции.

В настоящее время в маркетинговых исследованиях все чаще применяются количественные методы, дающие возможность определить важнейшие параметры рыночной деятельности.

Традиционно формула расчета эффективности выглядит следующим образом: Эффективность = Эффект / Затраты.

Следовательно, для повышения экономической эффективности исследуемого предприятия необходимо улучшать результативность от проведения мероприятий или снижать затраты на проведение этих мероприятий.

Учитывая возрастающую роль реализации маркетингового потенциала в системе экономического потенциала предприятия в современных условиях кризиса, выявлены составляющие маркетингового потенциала и ранжированы по степени и характеру их влияния на показатели эффективности деятельности предприятия.

Проанализировав исследования по измерению потенциала, функциональных характеристик и маркетинговой деятельности предприятия, разработанные различными авторами, обобщены элементы маркетингового потенциала.

Маркетинговый потенциал (МП) предлагается рассчитывать по формуле (1):

$$Q_{мп} = Q_{мс} + Q_{ми} + Q_{цс} + Q_{тп} + Q_{цп} + Q_{сп} + Q_{рп} + Q_{ип}, \quad (1)$$

где $Q_{мс}$ - потенциал маркетинговой информационной системы;

$Q_{ми}$ - потенциал маркетинговых исследований;

$Q_{цс}$ - потенциал работы с целевыми группами (сегментация);

$Q_{тп}$ - потенциал товарной политики предприятия;

$Q_{цп}$ - потенциал ценовой политики предприятия;

$Q_{сп}$ - потенциал сбытовой политики предприятия;

$Q_{рп}$ - потенциал политики продвижения продукции предприятия;

$Q_{ип}$ - потенциал имиджевой политики предприятия.

Таблица 1

Влияние элементов маркетингового потенциала предприятия на показатели эффективности деятельности предприятия

Увеличение выручки от реализации продукции путем реализации элементов маркетингового потенциала		Снижение издержек производства путем реализации элементов маркетингового потенциала	
1	$Q_{мс}$ - потенциал маркетинговой информационной системы	1	$Q_{цс}$ - потенциал работы с целевыми группами (сегментация)
2	$Q_{ми}$ - потенциал маркетинговых исследований;	2	$Q_{цп}$ - потенциал ценовой политики предприятия
3	$Q_{цс}$ - потенциал работы с целевыми группами (сегментация);	3	$Q_{сп}$ - потенциал сбытовой политики предприятия
4	$Q_{тп}$ - потенциал товарной политики предприятия;		
5	$Q_{рп}$ - потенциал политики продвижения продукции предприятия;		
6	$Q_{ип}$ - потенциал имиджевой политики предприятия		

Ресурсы любого предприятия ограничены, а рынок характеризуется неоднородностью. Его отличают разнообразие экономических и социальных условий, структурные различия совокупности потребителей, дифференциация спроса. С целью повышения эффективности деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат» в условиях рынка целесообразно выделить более однородные направления, что позволит обеспечить рационализацию и оптимизацию затрат предприятия на разработку, выпуск и реализацию хлебобулочных изделий; выработать эффективную стратегию развития и соответствующую маркетинговую стратегию, основанную на анализе и понимании поведения потенциальных покупателей. Достижение этого возможно за счет реализации в практике деятельности предприятия потенциалов маркетинговой информационной системы, маркетинговых исследований и сегментации.

Реализация потенциала товарной политики позволяет увеличить выручку от реализации за счет создания и производства конкурентоспособной хлебобулочной продукции и формирования сбалансированной ассортиментной политики не только хлебобулочных, но и кондитерских изделий, что на данном предприятии актуально и требует стратегического развития в этом направлении деятельности.

Реализация потенциалов политики продвижения продукции и имиджевой политики положительно влияет на изменение динамики показателей прибыли, так как любая деятельность, направленная на развитие коммуникационной политики предприятия, дает прирост количества потребителей и, как следствие, увеличение объемов продаж. Исследуемое предприятие имеет хороший имидж, но не нужно останавливаться на достигнутом уровне. Необходимо развивать бренд, поддерживать имидж и репутацию, что требует постоянных капиталовложений.

Однако без реализации первых трех составляющих маркетингового потенциала (Q_{mc} , Q_{mi} , Q_{ic}) эффективность влияния остальных элементов на увеличение роста объема реализации и, как следствие, увеличения выручки будет значительно снижена.

На снижение издержек производства в наибольшей степени влияет реализация потенциала ценовой политики, т.к. ведутся учет и анализ стоимости закупаемого сырья и материалов, а также мониторинг цен конкурентов на хлебобулочные изделия, позволяющих формировать ценовую политику хлебокомбината.

Обеспечение развития потенциала работы с целевыми сегментами позволяет снизить издержки производства путем оптимизации затрат предприятия на разработку, выпуск и реализацию товаров.

Развитие и реализация потенциала сбытовой политики ЗАО «Каменский хлебокомбинат» также влияет на снижение издержек предприятия путем оптимизации сбытовой сети и затрат на ее создание и об-

служивание для эффективных продаж производимой продукции.

Таким образом, развитие реализации элементов маркетингового потенциала в производственно-хозяйственной деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат» позволит повысить его экономическую эффективность путем повышения выручки от реализации, а также за счет снижения затрат на производство и реализацию продукции.

Для обеспечения повышения экономической эффективности исследуемого предприятия предлагается выявить уровень реализации элементов маркетингового потенциала. Применение предложенного научно-методического подхода позволяет проводить своевременную диагностику состояния производственно-сбытовых функций и корректировать направления деятельности с целью повышения экономической эффективности.

На основе проведенных научных исследований по измерению экономического потенциала и его функциональных характеристик, обобщены и выделены производственно-сбытовые функции элементов маркетингового потенциала и их весовые коэффициенты.

Предложено все структурные составляющие элементов аддитивного маркетингового потенциала оценивать по такой шкале (0-3):

0 - предприятие в своей деятельности не использует инструмент маркетинга, что реализуется данной производственно-сбытовой функцией;

1 - предприятие в своей деятельности не в полной мере использует инструмент маркетинга, что реализуется данной производственно-сбытовой функцией;

2 - предприятие в своей деятельности в полной мере использует инструмент маркетинга, что реализуется данной производственно-сбытовой функцией.

В рамках научно-методического подхода проводится оценка реализации как структурных составляющих каждого элемента маркетингового потенциала, так и элемента в целом.

Для определения степени влияния на изменение эффективности деятельности предприятия рассчитывается степень реализации элементов маркетингового потенциала по формуле (2):

$$Q_{mc} = b_{mc1} \cdot j_{mc1} + b_{mc2} \cdot j_{mc2} + b_{mc3} \cdot j_{mc3} + b_{mc4} \cdot j_{mc4} + b_{mc5} \cdot j_{mc5} + b_{mc6} \cdot j_{mc6}, \quad (2)$$

где b_{mc1} , b_{mc2} , b_{mc3} , b_{mc4} , b_{mc5} , b_{mc6} - уровень реализации производственно-сбытовой функции, в баллах;

j_{mc1} , j_{mc2} , j_{mc3} , j_{mc4} , j_{mc5} , j_{mc6} - весовые коэффициенты значимости показателя в структуре элемента маркетингового потенциала. Аналогично рассчитываются другие элементы маркетингового потенциала.

По результатам проведенных расчетов предлагается определить направления деятельности по повышению эффективности предприятия исходя из статуса элемента маркетингового потенциала (табл. 2).

Таблица 2

Определение необходимых действий по повышению эффективности деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат» на основе статуса элемента маркетингового потенциала

Величина элемента маркетингового потенциала Q_{ij}	Статус элемента	Влияние на показатели эффективности	Необходимые действия
1	2	3	4
$Q_{ij} = 0$	Не реализован	Снижение эффективности	Выявление и реализация наименее затратных и наиболее доступных направлений деятельности в данной сфере
$0,1 < Q_{ij} < 1$	Реализован частично	Повышение эффективности	Выявление наименее реализованных функций и интенсификация деятельности по ним
$1,1 < Q_{ij} < 1,9$	Относительно реализован	Повышение эффективности	Анализ и оценка целесообразности интенсификации деятельности
$Q_{ij} = 2$	Реализован полностью	Повышение эффективности	Анализ и поиск путей снижения издержек по реализации функций данного элемента

Результаты оценки маркетингового потенциала ЗАО «Каменский хлебокомбинат» представлены в табл. 3.

На основании предложенного методического подхода к оценке маркетингового потенциала и проведенной оценке реализации элементов маркетингового по-

тенциала выявлены направления деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат», в соответствии с которыми работа проводилась недостаточно или не проводилась совсем, что не позволило предприятию повысить экономическую эффективность, реализовав имеющиеся возможности.

Таблица 3

Оценка маркетингового потенциала ЗАО «Каменский хлебокомбинат»

Элемент маркетингового потенциала предприятия	До внедрения методики		Прогноз
	2015	2016	
Q_{mc}	0,6	1,05	1,22
Q_{mi}	1,3	1	1,47
Q_{nc}	0,7	0,7	1,4
Q_{tp}	0,55	0,8	1,15
Q_{cp}	0,85	1,2	1,1
Q_{sp}	0,84	0,84	0,98
Q_{rp}	0,45	0,55	0,75
Q_{ip}	0	0,4	1,3
ИТОГО АМП	5,29	6,54	9,37

Результаты оценки величины маркетингового потенциала и динамика основных экономических по-

казателей до применения разработанной автором методики и прогноз представлены в табл. 4.

Таблица 4

Основные экономические показатели деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат»

Показатель	До внедрения методики		Прогноз
	2015	2016	
Величина используемого маркетингового потенциала, Q_m	5,41	5,29	9,15
Рост выручки от реализации по отношению к предыдущему году, %	5,16	5,15	9,2
Коэффициент текущей ликвидности (в среднем за год)	1,85	1,89	1,97
Рентабельность продаж, %	15,28	15,25	17,5
Размер инвестиций, тыс. руб.	-	-	1188

Внедрение предложенной методики оценки маркетингового потенциала в хозяйственную практику ЗАО «Каменский хлебокомбинат» повысит эффективность маркетинговой деятельности, приведет к положительной динамике изменения таких показателей, как: рост выручки от реализации, рентабельность продаж, коэффициент текущей ликвидности.

Внедрение предложенной методики оценки и разработанные мероприятия совершенствования маркетинговой деятельности предприятия позволят получить дополнительную прибыль и повысить эффективность деятельности исследуемого предприятия.

Проведение маркетинговых исследований и использование их результатов поможет при принятии

управленческих решений в области формирования ассортимента. Предполагается комплексное исследование специалистами-маркетологами (специалистами коммерческих отделов) внутренней и внешней среды предприятия.

Одним из эффективных способов привлечения покупателей является проведение всевозможных акций, дегустаций, что также поможет выявить потребительские предпочтения.

Чтобы добиться значительного роста предприятия за счет увеличения доли рынка, следует применить более низкие цены на товары, что поспособствует увеличению объема продаж.

Выводы и рекомендации. Руководство ЗАО «Каменский хлебокомбинат» должно учитывать свои потенциальные возможности, маркетинговый потенциал, возможности поставщиков, действующие стратегии конкурентов, предпочтения покупателей и другие важные факторы. На основе проведенных исследований разработан комплекс мероприятий по улучшению маркетинговой деятельности и эффективности хозяйственной деятельности, что доказывает экономическую целесообразность внедрения данных разработок с целью повышения эффективности работы ЗАО «Каменский хлебокомбинат».

Литература

1. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер – СПб.: Издательство "Питер", 2005. – 400 с.
2. Андреев, С. И. Принятие решений в маркетинговых ситуациях / С.И. Андреев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №1. – С.28-36.
3. Аникеев, С.Н. Методика разработки плана маркетинга / С.Н. Аникеев - М.: Фолиум, 2006. – 131 с.
4. Гончаров В.М. Організація трансформації маркетингової політики на підприємствах: монографія / В. М. Гончаров, О. Ю. Бронська, В. В. Філіпов. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 256 с.
5. Дихтль Е. А. Практический маркетинг. Учебное пособие / Е. А. Дихтль, С. М. Ервин, Х. В. Херагин – М.: Высшая школа, 2002. – 140 с.
6. Захаров С.В. Научно-методические подходы к выработке рациональной стратегии инновационного развития предприятий: Монография / С.В. Захаров, М.А. Гончаренко, М.Н. Шевченко, Е.В. Гончаров, А.А. Иванов, И.В. Толок, В.И. Чернев / Под общ.ред. д-ра экон.наук, проф., В.Н. Гончарова. – Новочеркасск: Лик, 2017. -184 с.
7. Котлер, Ф. Управление маркетингом: анализ, планирование и контроль / Ф. Котлер – М.: ИНФРА-М, 2004. – 434 с.
8. Метод «Делфи» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.traectoria.ru/glossary/char.I/>.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
10. Martin B. Technology foresight in a rapidly globalizing economy / Ben R Martin // International Practice in Technology Foresight, UNIDO. –Vienna, 2002. – P. 14-17.
11. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Report_2011-12.pdf/.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗОНА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК ЕДИНИЦА ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Н. Гончаров, д-р экон. наук, профессор
e-mail: vgonch@lnau.su

Е.Ю. Шалевская, канд. экон. наук, доцент
e-mail: elenushkaclever@mail.ru

Луганский национальный аграрный университет

В современных социально-экономических условиях функционирование отечественных предприятий неразрывно связано с появлением новых требований к их управлению. Успешная деятельность предприятий требует повышения научного уровня управления изменениями структур, методов и принципов управления с учетом стратегической ориентации дальнейшего развития. На сегодняшний день практически все предприятия работают одновременно в разных сферах спроса, не замыкаясь на каком-нибудь одном товаре. Поэтому сегодня руководителям необходимо анализировать ситуацию и исследовать рыночное окружение предприятия с точки зрения внешних тенденций, возможностей и изменений, которые происходят в различных областях и сферах деятельности предприятия.

Исходя из этого, особое значение начинает приобретать управление, основанное на выделении стратегических зон хозяйствования, которое позволяет комплексно отражать текущее состояние предприятия в разнообразных сферах спроса, оценивать его положение относительно конкурентов.

В статье рассмотрено понятие стратегическая зона хозяйствования. Проведен анализ портфельной стратегической зоны хозяйствования. Изучены классификационные признаки СЗХ - «Потребитель», «Продукт», «Предприятие». Проанализирована матрица принятия решения Бостонской Консультативной Группы

Ключевые слова: стратегическая зона хозяйствования, портфельный анализ, матрица, потенциал, портфельное управление, сегмент рынка

STRATEGIC ZONE OF MANAGING THE PORTFOLIO AS THE UNIT OF ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

V.N. Goncharov, Doctor of Economic Science, Professor
e-mail: vgonch@lnau.su

E.Yu. Shalevskaya, Candidate of Economic Science, Assistant Professor
e-mail: elenushkaclever@mail.ru

Lugansk National Agrarian University

In modern socio-economic conditions, the functioning of domestic enterprises is inextricably linked with the emergence of new requirements for their management. Successful activity of enterprises requires an increase in the scientific level of management of changes in structures, methods and management principles, taking into account the strategic orientation of further development. For today almost all enterprises work simultaneously in different spheres of demand, not closing on any one commodity. Therefore, today, managers need to analyze the situation and explore the company's market environment in terms of external trends, opportunities and changes that occur in various areas and areas of the enterprise.

Proceeding from this, the management based on allocation of strategic zones of management which allows to reflect a complex condition of the enterprise in various spheres of demand, to estimate its position concerning competitors starts to get special value.

The article deals with the concept of a strategic economic zone. The analysis of portfolio strategic zone of management is carried out. The classification characteristics of SZH - "Consumer", "Product", "Enterprise" were studied. The decision matrix of the Boston Advisory Group was analyzed

Key words: strategic management area, portfolio analysis, matrix, potential, portfolio management, market segment

В современных социально-экономических условиях функционирование отечественных предприятий неразрывно связано с появлением новых требований к их управлению. Успешная деятельность предприятий требует повышения научного уровня управления изменениями структур, методов и принципов управления с учетом стратегической направленности дальнейшего развития. В настоящее время практически все предприятия работают одновременно в разных сферах спроса, а не на каком-то одном товаре. Поэтому сегодня руководители должны анализировать ситуацию и исследовать рыночную среду предприятия с

точки внешних тенденций, возможностей и изменений, которые занимают место в разных областях и сферах деятельности предприятия.

Исходя из этого, особое значение приобретает руководство, основанное на выборе стратегических направлений управления, которое позволяет комплексно отражать текущее состояние предприятия в различных сферах спроса, оценивать его положение в отношении конкурентов.

Методология современного стратегического управления портфелем основана на выборе в качестве единицы анализа портфеля - отдельного сегмента

рынка (как внутреннего, так и внешнего), в котором предприятие стремится добиться успеха [2]. Зарубежные и отечественные исследователи в области стратегического управления (И. Ансофф, Л.Л. Биляш, О. Белоус, П. Друкер), называют этот сегмент стратегической зоной хозяйствования.

Рассмотрим и проанализируем существующие определения понятия «стратегическая зона хозяйствования».

И. Ансофф так определяет СЗХ - это отдельный сегмент окружения, на который предприятие имеет (или хочет иметь) выход [1].

П. Друкер предлагает следующие характеристики для СЗХ:

- она имеет ясную задачу;
- она имеет своих собственных конкурентов;
- она является отдельным видом бизнеса или объединяет несколько взаимосвязанных видов бизнеса;
- она может быть спланировано независимо от других видов бизнеса в рамках данного предприятия.

Каждая из СЗХ ориентирована на свои рынки, своих клиентов, имеет своих конкурентов. Они могут передавать свои товары друг другу, могут конкурировать между собой, могут отдать предпочтение внешнему поставщику, а не собственному [5].

Таким образом, в зависимости от типа организации, СЗХ может быть:

- отдельным (новым) товаром (продуктом, услугой);
- отдельным (новым) рынком;
- отдельным (новым) ресурсом;
- отдельной (новой) технологией;
- определённой (новой) потребностью (новыми потребителями);
- определённым (новым) спросом;
- производственной линией (отделом, цехом, заводом);
- группой или отдельным предприятием, организацией.

Анализ специфических характеристик понятий стратегической зоны хозяйствования и делового портфеля предприятия, описанных выше, позволяет выдвинуть предложение считать стратегическую зону хозяйствования элементом делового портфеля предприятия. Данное предположение служит основанием к выводу, что деловой портфель предприятия - это совокупность набора стратегических зон хозяйствования предприятия. Поэтому в рамках данной работы мы будем пользоваться термином «портфель стратегических зон хозяйствования предприятия».

Суть анализа портфеля СЗХ предприятия заключается в том, что не все сферы деятельности одинаково привлекательны. При этом рекомендуется оценивать относительную привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из

этих рынков независимо, что позволяет сравнивать каждый продукт компании, каждую СЗХ между собой и с конкурентами.

Процесс портфельного анализа целесообразно было бы выполнять в соответствии со следующей схемой:

- первый этап: формирование портфеля СЗХ предприятия - все виды деятельности предприятия разбиваются на СЗХ, создавая при этом портфель СЗХ предприятия;
- второй этап: анализ портфеля СЗХ предприятия - определяется относительная конкурентоспособность каждой СЗХ из делового портфеля и перспективы развития соответствующих рынков;
- третий этап: создание бизнес-стратегий СЗХ предприятия - разрабатывается стратегия для каждой из портфеля СЗХ предприятия - бизнес-стратегия;
- четвёртый этап: выработка портфельной стратегии;
- пятый этап: реструктуризация портфеля СЗХ предприятия.

Результатом анализа портфеля СЗХ предприятия является оценка перспектив, которая открывается перед ней с точки зрения роста, нормы прибыли, стабильности.

Стратегический анализ портфеля СЗХ предприятия состоит в определении соответствующих СЗХ и их исследовании вне связей со структурой предприятия или её текущей продукцией (услугами).

Представляется возможным выделить три основных объекта сегментации СЗХ, позволяющие выявить максимально однородные области, которые необходимо объединить в СЗХ:

- первый - потребитель (потребность);
- второй - продукт (товар, услуга);
- третий - предприятие (организация, фирма и т.д.)

Для анализа каждого из выделенных объектов сегментации и правильного определения СЗХ на предприятии можно использовать различные существующие методы. Разобьем их условно на три категории и назовем в соответствии с тремя объектами сегментации «Потребитель», «Продукт» и «Предприятие».

Для метода сегментации - «Потребитель», в основном используются такие классификационные факторы:

- (1) демографический,
- (2) географический,
- (3) социально-экономический,
- (4) культурный,
- (5) психосоциологический,
- (6) отношение к продукту (услуге) - фактор, как частный случай предыдущей сегментации, но заслуживающий отдельного внимания.

Каждый из этих факторов должен использоваться при анализе окружения предприятия не сам по себе, а в какой-либо комбинации с другими. Это позволяет более точно определить, какую потребность удовлетворяет та или иная СЗХ.

Для метода сегментации - «Продукт», в основном используются такие классификационные факторы:

- (1) характер использования продукта,
- (2) параметры продукта,
- (3) технология,
- (4) область применения продукта,
- (5) ассортимент продукции.

Для метода сегментации - «Предприятие», в основном используются такие классификационные факторы:

- (1) отраслевой или хозяйственный профиль,

- (2) характер применяемых форм сбыта,
- (3) вид рекламы,
- (4) основные конкуренты,
- (5) направления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ,
- (6) характер продвижения продукта (услуги) по каналам торговли.

Классификационные признаки СЗХ - "Потребитель", "Продукт", и "Предприятие", в свою очередь, могут иметь более подробное описание, которое организации используют в зависимости от специфики своей хозяйственной деятельности.

В табл. 1 предлагается список факторов, который позволяет более наглядно отобразить многовариантность признаков, по которым можно выделить на предприятии СЗХ.

Таблица 1

Классификационные признаки СЗХ - «Потребитель», «Продукт», «Предприятие»	
Объект сегментации СЗХ – А: «Потребитель»	
1.А. Демографические	2.А. Социально-экономические
Возраст, пол и т.д.	Семейное положение, профессия, размер семьи, раса, образование, уровень доходов.
3.А. Географические:	4.А. Культурные:
Регион, город, сельская местность, климат, плотность и численность населения.	Религия и национальность, общность исторической судьбы, культурная специфика.
5.А. Психосоциологические:	
Стиль жизни, групповая мотивация, личные качества, поведение потребителя и т.д.	
6.А. Отношение к продукту:	
Степень потребности, лояльность к производителю, выгода при покупке, приверженность к товарной марке, степень случайности покупки, интенсивность потребления и т. д.	
Объект сегментации СЗХ - Б: «Продукт»	
1.Б. Характер использования продукта:	2.Б. Область применения продукта:
Производственно-технического назначения, товары народного потребления, услуги.	Отраслевые, целевые, взаимозаменяемые, взаимодополняющие.
3.Б. Параметры продукта:	4.Б. Ассортимент продукции (услуг):
Функциональные, технические, специфические, уникальные.	Данный фактор индивидуален, так как зависит от специфики деятельности организации.
5.Б. Технология:	
Старая, новая, усовершенствованная, лицензионная и т. д.	
Объект сегментации СЗХ – В: «Предприятие»	
1.В. Отраслевой или хозяйственный профиль:	2.В. Характер применяемых форм сбыта
Данный фактор индивидуален, так как зависит от специфики организации.	Производители, посредники, торговые представители.
3.В. Виды рекламы:	4.В. Основные конкуренты:
Реклама для потребителей, торговых посредников, СМИ и т.д.	Данный фактор индивидуален для каждой организации в отдельности
5.В. Характер продвижения продукта (услуги) торговыми каналами:	
Демонстрация продукта (услуги), телевизионный маркетинг, продажи на конкурсной основе	

Перечень возможных параметров, характеризующих каждый из классификационных признаков (факторов), не является окончательным и может дополняться и видоизменяться аналитиками предприятия в зависимости от специфики его хозяйственной деятельности, что позволит наиболее адекватно отразить отличительные особенности и преимущества, присущие каждому конкретному предприятию.

Кроме того, каждый из предложенных методов и присущие им комбинации факторов взаимодополняют друг друга. Поэтому, многие «простые» параметры могут определённым образом объединяться друг с другом, а все полученные результаты должны рассматриваться и оцениваться в комплексе.

Таким образом, используя основные понятия вышеприведенного анализа, можно дополнить, несколько конкретизируя, определение СЗХ: «Стратегическая зона хозяйствования - это особым образом выделенный стратегически важный сегмент окружения предприятия, представляющий собой соответствующий продукт (услугу), группу потребителей (потребностей) или предприятий, обладающих определенными общими признаками (факторами)».

Стратегический анализ является не только исходным началом планирования, как одной из общих функций управления, но и необходимой частью процесса портфельного управления. Целью такого анализа является проникновение в суть современного положения и перспектив организации, а также грозящих ей опасностей, то есть, в процессе стратегического портфельного управления необходим как анализ-прогноз, так и анализ-диагноз [6].

Для проведения анализа каждой единицы портфеля СЗХ и определения направления их развития, нами была рассмотрена матрица делового портфеля по модели Бостонской Консультативной Группы (табл. 2) [7].

Данная модель представляет собой удобный прием для сравнения и сопоставления различных СЗХ и выбора позиции предприятия на рынке (в конкуренции). Кроме задач, связанных с выбором СЗХ и определением позиций в конкуренции, этот методический прием стратегического анализа позволяет решить задачи распределения ресурсов между СЗХ.

В матрице БКГ вертикальной переменной является темп роста отрасли в постоянных ценах. Первоначально методология БКГ произвольно делила темпы роста отрасли (рынка) на высокие и низкие, проводя границу на уровне удвоенного темпа роста валового национального продукта (ВВП) плюс темпы инфляции. Однако эта граница могла быть установлена на любом уровне (5 %, 10 % и т.д.), который менеджеры считали приемлемым. Таким образом, те СЗХ, кото-

рые действовали в зарождающихся и быстрорастущих отраслях, должны были попадать в квадранты с высокими темпами роста. В свою очередь, СЗХ, действующие в зрелых отраслях и отраслях, находящихся в состоянии спада, попадали в квадранты с низкими темпами роста.

В настоящее время выбор на координатной оси точки, которая разделяет быстро- и медленнорастущие виды бизнеса, является одним из центральных методических моментов использования модели БКГ. Если предприятие является однопродуктовым, такая точка может совпадать со среднеотраслевыми темпами роста. В диверсифицированных компаниях за такую точку может браться темп роста ВВП, если производство ориентировано на национальный рынок. Другой подход определяет эту точку относительно средневзвешенного темпа роста всех видов бизнеса предприятия. Такой точкой может быть выбран и целевой темп роста объема продаж предприятия, и таким образом, все элементы хозяйственного портфеля распределяться на те, которые способствуют достижению намеченных целей, и те, которые им препятствуют.

Наиболее приемлемым и простым в расчёте является метод, часто используемый специалистами-практиками (в частности, Кузнецов Ю.В., Казанцев А.К., Подлесных В.И., Серова Л.С. и др.) [4]. Они рассчитывают темпы роста рынка как изменение объёмов реализации (объёмов продаж) по каждой СЗХ и выражают их через индекс темпа роста объёмов реализации за последний рассматриваемый период или через среднегодовые темпы их изменения. Индекс темпа роста по каждой СЗХ определяется как отношение объёма реализации за текущий год к объёму реализации за предыдущий год, и выражается в процентах или в коэффициентах роста. Среднегодовой темп изменения объёмов реализации по каждой СЗХ определяется как отношение одного уровня временного ряда к другому, взятому за базу сравнения, и выражается в процентах или коэффициентах роста.

Следующей переменной моделью БКГ является горизонтальный показатель - относительная доля рынка. Использование относительной доли рынка вместо реальной при составлении матрицы аналитически более оправдано, потому что в таком случае лучше отражена сравнительная рыночная сила и позиция компании в конкуренции. Доля рынка СЗХ или сильнейшего конкурента - находится как отношение объёма реализации к ёмкости рынка данной продукции соответственно СЗХ или сильнейшим конкурентом. Относительная доля рынка - находится как отношение доли рынка исследуемой СЗХ к доле рынка ведущего конкурента соответственно в данной СЗХ.

Таблица 2

Матрица принятия решети Бостонской Консультативной Группы

Темпы роста спроса	Относительная доля рынка	
	Высокие (больше 1)	Низкая (менее 1)
Высокие (выше, чем в целом в экономике)	«Звезды» СЗХ надо оберегать и укреплять. Они занимают лидирующее положение в организации, дают значительные прибыли, но требуют большого объема ресурсов для финансирования продолжающегося роста. Основная цель СЗХ – поддерживать отличительные преимущества организации. Долю на рынке можно удержать следующими путями снижением цены, усилением рекламы; изменением продукции; более обширным сбытом продукции (распределением).	«Дикие кошки», «Вопросительные знаки» «Трудные дети» СЗХ - подлежат специальному изучению, чтобы установить, не могут ли они при известных капиталовложениях превратиться в "Звезд". Они незначительно воздействуют на рынок в развивающейся отрасли, поддержка со стороны потребителей незначительна, отличительные преимущества не ясны. Ведущее положение на рынке занимают СЗХ конкурентов. Для поддержания или повышения доли на рынке необходимы значительные средства. Организация должна решить, следует ли ей: повышать расходы на увеличение объемов выпуска товаров; искать новые каналы сбыта; улучшать характеристики товаров; снижать цены; уйти с этого рынка.
Низкое (ниже, чем в целом в экономике)	«Дойные коровы» Для СЗХ необходим жесткий контроль капиталовложений и передача избытка денежной выручки под контроль высшего руководства. СЗХ занимают лидирующее место на рынке в относительно зрелой или сокращающейся отрасли, имеют преданных клиентов и конкурентам очень сложно их привлечь. Поскольку сбыт относительно стабилен, без значительных затрат на маркетинг и НИОКР, СЗХ даёт больше средств, чем необходимо для ее поддержания на рынке (эти средства поддерживают рост других СЗХ). Стратегия в такой СЗХ должна ориентироваться на: «напоминательную» рекламу; периодические ценовые скидки; поддержание каналов сбыта для выработки новых вариантов при стимулировании, повторных закупок.	«Собаки» Это СЗХ с ограниченным объемом сбыта в зрелой или сокращающейся отрасли. СЗХ существенно отличается от СЗХ конкурентов по образу, сбыту, структуре издержек и т.д. Для неё характерны чрезмерные издержки и незначительные возможности роста. Организация должна по возможности избавляться от таких СЗХ если нет веских причин для того, чтобы их сохранять (например, для извлечения преимуществ от синергетического эффекта). Организация может попытаться: выйти на специализированный, рынок; извлечь прибыль путём сведения до минимума обслуживающего обслуживания; уйти с данного рынка.

Что касается выбора на координатной оси точки, которая разделяет СЗХ с высокими и низкими относительными долями, то модель БКГ предлагает границу между ними устанавливать на уровне единицы (1,0), то есть объёмы продаж исследуемого предприятия и его ведущего конкурента равны. Однако, некоторые эксперты, в частности Томпсон А, Кузнецов Ю.В., Казанцев А.К. считают, что критерий равный

единице, является очень жёстким и сделан с неоправданной точностью [4, 8]. Это связано с тем, что поскольку вертикальная граница проходит на уровне единицы, единственная наиболее выгодная возможность для СЗХ стать «Звездой» или «Дойной коровой», то есть стать в отрасли обладателем самой большой доли рынка. По их мнению, справедливее и нагляднее было бы переместить границу на отметки

0,75-0,80, для того, чтобы в левые квадранты могли попасть и сильные организации, и находящиеся выше среднего уровня (хотя и не являющиеся лидерами), а в правые квадранты, таким образом, попадали бы организации, явно проигрывающие конкурентам и находящиеся на уровне ниже среднего.

Пунктирная линия на схеме показывает, что, «Дикие кошки» могут стать «Звездами», а «Звёзды» с приходом неизбежной зрелости превратятся в «Дойных коров».

Штрих-пунктирная линия в схеме БКГ показывает два случая с неблагоприятным исходом для предприятия: (1) когда позиции «Звезды» ослабевают, она становится «Дикой кошкой» и по мере замедления роста отрасли превращается в «Собаку»; (2) когда «Дойная корова» теряет позиции лидера на рынке до того уровня, когда она становится слабеющей «Собакой».

Кроме показателей оценки будущей деятельности предприятия в соответствующих СЗХ, модель БКГ содержит правила принятия решений о намеченных позициях на рынке, деятельности предприятия в СЗХ и распределении денежных средств между СЗХ в перспективе. Сплошная линия показывает перераспределение средств от "Дойных коров".

Развивая этот метод стратегического анализа на предприятии возможно проведение четырёх основных стратегий [3]:

Создание ниши (рыночной доли) - («Build share»). Эта стратегия требует немедленных поступлений для улучшения позиции в определенной рыночной нише. Она подходит для «Диких кошек», для увеличения их относительных долей рынка, если они собираются стать «Звёздами».

Удержание ниши (рыночной доли) - («Hold share»). Эта стратегия служит для сохранения существующего положения СЗХ на рынке. Она очень важна для сильных «Дойных коров», чтобы они могли продолжать зарабатывать большие потоки наличности.

Урожай - («Harvest»). Такая стратегия предполагает увеличение краткосрочного потока наличности без ориентации на долгосрочность и стратегические

вложения. Она использует снижение рыночной доли для максимизации выручки от продаж (наличных потоков). Эта стратегия подходит для слабых «Дойных коров», слабых «Диких кошек» и «Собак».

Снятие - («Divest»). Эта стратегия используется при продаже (отказе) старых СЗХ в связи с тем, что появились новые привлекательные возможности на других рынках. Она подходит для «Собак» и тех «Диких кошек», которые не имеют перспектив роста.

Модель БКГ достаточно проста и, несомненно, полезна для принятия решений о характере стратегии для каждой отдельной СЗХ из портфеля. Она выдвигает на первый план финансовое взаимодействие между выделенными СЗХ, показывает виды финансовых решений, которые должны приниматься, и объясняет, почему приоритеты распределения ресурсов различны для различных СЗХ. Всё это является важным шагом к пониманию финансовых аспектов портфельной стратегии.

Литература

1. Ансофф. И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. - СПб: Питер, 1999. - 414 с.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. - СПб.: Питер, 2009. - 341 с.
3. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. - М.: АО «Интерэксперт», 2000. - 344 с.
4. Казанцев А.К. Практический менеджмент: в деловых играх, задачах: учебное пособие / А.К. Казанцев, В.И. Подлесных, Л.С. Серова. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 365 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль: пер. с англ. - 9-е изд. - СПб: Питер, 1999. - 887 с.
6. Лебедев О.Т. Основы менеджмента. - СПб.: Издательский дом «МиМ», 2010. - 318 с.
7. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. - СПб: Питер, 2000. - 320 с.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. - 387 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Гунина, д-р экон. наук, профессор

e-mail: 642663@mail.ru

Ю.Н. Посаженикова, студент

e-mail: 642663@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

В статье дано определение экономической безопасности хозяйствующего субъекта, выделены субъект и объект управления в системе экономической безопасности, рассмотрены подходы к обеспечению экономической безопасности предприятия, обращено внимание на цель создания системы безопасности на предприятии, отмечены функции, выполняемые системой управления безопасностью и особенность ее создания на предприятии, выделены особенности управления экономической безопасностью предприятия, подчеркнута уникальность каждой создаваемой системы управления безопасностью, приведены выводы по результатам исследования статистических данных в области создания системы управления экономической безопасностью предприятия, обращено внимание на важность содействия и эффективной работы в формировании и управлении профессиональных компетентных специалистов по обеспечению экономической безопасности предприятия, рассмотрены принципы построения системы управления и обеспечения экономической безопасности предприятия, выделены этапы формирования стратегии безопасности предприятия

Ключевые слова: система управления, экономическая безопасность, безопасность предприятия

MANAGEMENT SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

I.A. Gunina, Doctor of Economic Science, Professor

e-mail: 642663@mail.ru

Y.N. Posazhennikova, Student

e-mail: 642663@mail.ru

Voronezh State Technical University

In article definition of the economic security of the business entity allocated the subject and object of management in system of economic security, discussed approaches to ensuring economic security of enterprises, with special attention to the goal of establishing security in the enterprise, marked the functions performed by the safety management system and the peculiarity of its creation in the enterprise, the features of management of economic safety of the enterprise, emphasized the uniqueness of each created safety management system, given the findings of the study of statistics in the field of creation of system of management of economic safety of the enterprise, attention is drawn to the importance of cooperation and effective work in the formation and management of the professional competent of experts on maintenance of economic safety of the enterprise, the principles of construction of system of management and economic security of the enterprise, stages of formation of the security strategy of the enterprise

Key words: management system, economic security, enterprise security

За последние несколько лет экономической безопасности хозяйствующего субъекта стало уделяться всё больше внимания как в современной научной литературе, так и в практической деятельности ведения бизнеса. Всевозможные риски, существующие в России и за рубежом, дестабилизируют экономику, что в первую очередь отражается на мелком и среднем предпринимательстве. На сегодняшний день в жестких условиях рынка организациям для непрерывного функционирования и получения растущей выручки необходимо обеспечить высокую защищенность своей внутренней и внешней среды.

Что же такое экономическая безопасность предприятия? Под экономической безопасностью предприятия понимается такое состояние защищенности хозяйствующего субъекта, при котором организация защищена от внешних и внутренних угроз, а также направлена на получение стабильного дохода в условиях бесперебойной работы и при задействовании всех ресурсов, имеющихся у предприятия.

Для эффективной работы механизма под названием экономическая безопасность, необходимо особое место отвести грамотному обеспечению, организации и его управлению. В свою очередь, для реализации выделенных функций должна быть создана система управления экономической безопасностью предприятия.

Система управления экономической безопасностью предприятия представляет собой комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов, а также собственности предприятия как от внешних, так и от внутренних угроз. [1]

Субъектом управления в системе управления экономической безопасностью предприятия выступают специалисты, осуществляющие обеспечение экономической безопасности предприятия в целом.

Объектом управления (управляемая подсистема) в системе управления экономической безопасностью предприятия является функция экономической без-

опасности, источники ресурсов и отношения интересов и угроз, возникающие как между организацией и другими экономическими субъектами, так и внутри организации.

Слаженная работа всех подразделений предприятия находится в прямой зависимости от тесной работы, неразрывной связи и взаимодействия систем управления и обеспечения экономической безопасности организации. [4,6]

В свою очередь, система обеспечения экономической безопасности состоит из таких процессов, как:

1. Защита интересов предприятия.
2. Поддержка интересов предприятия на макроуровне.
3. Управление эффективностью использования экономических ресурсов предприятия.
4. Управление эффективностью и безопасностью финансирования предприятия.
5. Обеспечение безопасности имущества предприятия.
6. Обеспечение кадровой безопасности предприятия.
7. Управление эффективностью инвестиционной деятельности предприятия.
8. Защита от воздействия экологических угроз.
9. Обеспечение нормативно-правовой защиты экономических интересов предприятия.
10. Организация защиты коммерческой тайны и др. [7]

К управлению и обеспечению экономической безопасности производственной деятельности на предприятии в большинстве случаев относится создание собственной системы безопасности. В данном случае необходимо учитывать тот фактор, что создать универсальную систему экономической безопасности, подходящую для любой организации невозможно, поскольку каждое предприятие уникально, так как имеет свои особенности работы, возможности, потенциал и ориентировано на определённую долю рыночного сегмента. [6]

Ввод в действие данной системы должен опираться на ряд важнейших принципов:

-Принцип комплексности. Данный принцип указывает и призывает к обеспечению экономической безопасности во всех аспектах деятельности предприятия, а также в каждом отдельном структурном подразделении предприятия, то есть своеобразные правила по обеспечению, организации и управлению экономической безопасностью должны охватывать и действовать во всех сферах деятельности предприятия.

-Принцип целеполагания. Здесь же говорится о том, что вся работа по защите предприятия от угроз должна быть осуществлена в соответствии с поставленными целями организации. Методы обеспечения

безопасности не могут быть противопоставлены основным целям предприятия.

-Принцип законности. Этот принцип подразумевает, что все действия по организации, обеспечению и управлению безопасностью предприятия должны быть выполнены в рамках действующей нормативно правовой базы РФ.

-Принцип активности. Этот принцип призывает к быстрому реагированию на возникшие угрозы. Сюда же можно отнести и создание системы мер предупреждения опасностей.

-Принцип направленности. Все силы службы обеспечения экономической безопасности должны быть моментально приложены к возникшей угрозе. Также здесь соблюдается принцип мониторинга, то есть постоянного наблюдения за внутренней и внешней средой предприятия. И, конечно, вся деятельность предприятия не должна противоречить его интересам

А также система безопасности предприятия должна быть уникальной на каждом предприятии, самостоятельной, обособленной от других подразделений. Но ее обособленность относительна, так как все структурные единицы организации в какой-то степени взаимодействуют друг с другом.

Цель системы безопасности - своевременное выявление и предотвращение внешних и внутренних опасностей и угроз, обеспечении бесперебойной деятельности предприятия и достижении им намеченных целей бизнеса. [2]

Система безопасности предприятия создается с целью выполнения следующих функций: прогнозирование, выявление, предупреждение, снижение воздействия опасностей и угроз, обеспечение защищенности деятельности предприятия и его персонала, сохранение имущества, создание благотворительной конкурентной среды, ликвидация последствий нанесенного ущерба и др.

Особенностью и, одновременно, сложностью при построении системы корпоративной безопасности является тот факт, что ее действенность практически полностью зависит от человеческого фактора. Как показывает практика, даже при наличии на предприятии профессионально подготовленного начальника службы безопасности, современных технических средств, вы не добьетесь желаемых результатов до тех пор, пока в вашем коллективе каждый сотрудник не осознает важность и необходимость внедряемых мер корпоративной безопасности. [3]

Исходя из изложенных выше принципов, можно грамотно организовать, скоординировать и ввести в действия эффективную систему по управлению и обеспечению экономической безопасности предприятия, а также скоординировать дальнейшие действия сотрудников службы безопасности.

Любая система управления экономической безопасностью не может полноценно функционировать без четко выстроенной стратегии.

Формирования стратегии безопасности предприятия обычно оно производится в несколько этапов, основные из которых представлены на рисунке.



Этапы формирования стратегии экономической безопасности предприятия [5]

Под стратегией безопасности предприятия понимается комплекс наиболее значимых решений, направленных на достижение поставленных целей предприятия, в условиях защищенности от возникающих в процессе хозяйственной деятельности внешних и внутренних угроз.

Существуют различные стратегии безопасности. Выделим три типа стратегий безопасности. [4]

Первый тип - стратегия внезапного реагирования на возникшие угрозы предприятия.

Второй тип - стратегия прогнозирования опасностей и угроз, исследование экономической и криминальной ситуаций как внутри предприятия, так и в окружающей среде.

Третий тип - стратегия возмещения нанесенного ущерба.

В свою очередь, к объектам безопасности необходимо относить:

а) деятельность организации (производственная, коммерческая, снабженческая, управленческая и др.);

б) имущество и ресурсы предприятия (финансовые, материально-технические, информационные, интеллектуальные и др.);

в) персонал фирмы, ее руководителей, акционеров, различные структурные подразделения, службы, партнеров, сотрудников, владеющих информацией, составляющей коммерческую тайну, и т.д.[1]

Организация системы безопасности зависит от таких параметров, как, например, размер предприятия, его экономических, финансовых, производственно-технических и другие возможности.

По результатам исследования статистических данных, можно сделать вывод о том, что:

-предприятия малого размера чаще всего прибегают к услугам внешних частных организаций: консалтинговых, охранных, информационных и прочих.

-средние предприятия могут использовать комбинированную систему безопасности.

-крупные предприятия, в основном, создают собственную службу безопасности. Всю деятельность по обеспечению безопасности координирует один из руководителей предприятия, но в редких случаях может создаваться совет по безопасности. [6]

Служба безопасности может состоять из самых разных отделов, групп, подразделений. Наиболее значимые подразделения: охраны, режима, по работе с кадрами, инженерно-технической защиты, разведки и контрразведки (детективная группа), информационно-аналитической деятельности, оперативного реагирования, кризисную группу и др. При этом обеспечивается пожарная безопасность, сохранность имущества, предотвращается несанкционированный доступ на объект, осуществляется контроль и т.д. С помощью организационных мер создаются специальные подразделения, посты, патрули, зоны безопасности и т.д.[2]

Таким образом, систему управления экономической безопасностью предприятия можно определить как комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов предприятия как от внешних, так от и внутренних

угроз. Необходимо учитывать и то, что система безопасности предприятия сможет решать стоящие перед ней задачи в том случае, когда она будет грамотно сформирована, ее организация и последующая деятельность будет поручена профессиональным компетентным специалистам по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Литература

1. Мошкова Р.А. Система управления экономической безопасностью внутренней бизнес-среды промышленного (6/2012г.) [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistemaupravleniyaekonomicheskoybezopasnostyu-vnutrenney-biznessredypromyshlennogo-predpriyatiya>

2. Проблемы системы управления экономической безопасностью предприятия. [Электронный ресурс]: <http://newinspire.ru/1/2/25/1098-problemy-sistemy-upravleniya-ekonomicheskoy-bezopasnostyu-predpriyatiya.html>

3. Управление безопасностью предприятий в условиях рыночной экономики. [Электронный ресурс]: <http://bezopasnik.org/article/60.htm>

4. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

5. Муратова Н. К. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [Электронный ресурс]: http://ejournal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2012/vipusk__32._ijun_2012_g./problemi_upravlenija_teorija_i_praktika/muratova.pdf

6. Жило П.А. «Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия» // Социально-экономические явления и процессы // 5 (051) / 2013 [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-klyuchevyh-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya#ixzz4STOCZjel>

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В. Логунова, канд. экон. наук, доцент

e-mail: logunova_012@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

Стремительный научно-технический прогресс определил переход общества к новому, постиндустриальному этапу развития. Повсеместное развитие инноваций, информатизация и компьютеризация, к сожалению, не в полной мере способствуют росту производительности труда и повышению эффективности деятельности организаций. В связи с этим целесообразным представляется продолжать поиски источника формирования экономического потенциала современной организации, а именно, человеческих ресурсов или человека, в котором имеются огромные возможности для развития и дальнейшего использования инновационных и информационных технологий как ведущего фактора производства в новой экономике. Инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами поддерживают общую тенденцию новых взглядов на традиционные HR-проблемы и проблемы управления в целом, направлены на поиск новых приемов рассмотрения конфликтных ситуаций и повышение роли человеческого фактора в производстве, определяют направления изменений в HR-сфере и предлагают новую систему оценки эффективности кадровой работы

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, развитие человеческих ресурсов, управление знаниями, инновации, компетенции, компетентностный подход, инновационный потенциал, кадровый инновационный потенциал

FORMATION OF INNOVATIVE APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF THE ORGANIZATION

I.V. Logunova, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: logunova_012@mail.ru

Voronezh State Technical University

Rapid scientific and technological progress has determined the transition of society to a new, post-industrial stage of development. Unfortunately, the widespread development of innovations, informatization and computerization does not fully contribute to the growth of labor productivity and improve the efficiency of organizations. In this regard, it seems expedient to continue the search for a source of formation of the economic potential of a modern organization, namely human resources or a person, in which there are great opportunities for the development and further use of innovative and information technologies as a leading factor of production in the new economy. Innovative approaches to human resources management support the General trend of new views on traditional HR-problems and management problems in General, are aimed at finding new methods of considering conflict situations and increasing the role of the human factor in production, determine the direction of changes in the HR-sphere and offer a new system for evaluating the effectiveness of personnel work

Key words: human resource management, human resource development, knowledge management, innovation, competence, competence approach, innovation potential, human innovation potential

Формирование инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами является важным условием успешного развития организации в целом. Применение инновационных подходов необходимо не столько в организации производства на высокотехнологичных предприятиях, сколько во всех бизнес-процессах предприятий и организаций всех направлений деятельности и форм собственности, т.к. инновационное мышление и инновационные методы являются важным конкурентным преимуществом в условиях перехода к цифровой экономике.

Инновационные технологии в управлении персоналом представляют собой способы и методы более эффективного управления кадровыми процессами организации. Инновационные технологии в управлении персоналом - это новые, повышающие эффективность деятельности организации, приемы управления человеческими ресурсами (собственно инновационные технологии кадрового менеджмента) [11].

Инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами можно рассматривать как кадровые нововведения, под которыми понимается целевая

деятельность по внедрению кадровых новшеств, направленная на повышение уровня и способности кадров решать задачи эффективного функционирования и развития социально-экономических структур (организаций и их подразделений) в условиях конкуренции на рынках товаров, рабочей силы и образовательных (профессионально-квалификационных) услуг. При этом кадровыми нововведениями могут быть: Профессионально-образовательные нововведения; Нововведения, связанные с поиском и отбором кадров, Кадровые нововведения в процессе труда; инновации в управлении кадровой работой; нововведения, связанные с переподготовкой и повышением квалификации кадров; нововведения в сфере сокращения персонала и ликвидации кадрового балласта [4].

Инновационные подходы к управлению персоналом оказывают существенное влияние на содержание деятельности организации и имеют следующие преимущества: формируются новые обязанности специалистов функциональных подразделений; определяются новые организационные цели; изменяются

функции отдельных сотрудников; меняется характер и содержание труда и др. [8].

Актуальность формирования инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами организации подчеркивается в работах многих исследователей и практиков, занимающихся решением HR-проблем. Так, например, отмечаются такие тенденции, как управление знаниями и человеческим капиталом, управление изменениями и содержанием труда и выполняемых функций; изучается содержание инновационного потенциала персонала организации; определяется роль и место инновационных подходов в сфере управления персоналом в инновационных перспективах менеджмента в целом.

Целенаправленная и эффективная кадровая работа, как и любая другая, всегда должна носить инновационный характер. Сложность инновационных подходов к управлению персоналом во многом определяется отсутствием единого мнения по поводу определения управления персоналом, которое можно рассматривать с позиции институционального; организационного; содержательного (функционального) и системного подходов. Сложность также связана и с принципиальным рассмотрением инновационных подходов к управлению персоналом как нововведения вообще. В данном случае это подтверждается взаимосвязью со стратегией развития предприятия; сложностью определения точного результата; возможностью возникновения конфликтных ситуаций в процессе изменений (сопротивление персонала, нежелание принимать нововведения); влиянием на другие подсистемы (процессы) предприятия.

Кроме того, в имеющихся публикациях можно выделить такие направления инновационных подходов к управлению персоналом, как концептуальные (теоретические), прикладные (использование новых методов и новых форм имеющихся технологий и процедур в HR-сфере), изменение требований к HR-специалистам, инновационный потенциал персонала организации, особенности управления персоналом в инновационной организации, использование информационных технологий, компетентностный подход.

Характеристику выделенных автором инновационных подходов в управлении человеческими ресурсами можно представить следующим образом. Так, к теоретическим инновационным подходам в области управления персоналом следует отнести эволюцию стадий развития управления человеческими ресурсами: использование трудовых ресурсов; управление персоналом; управление человеческими ресурсами; управление человеческим фактором. Последняя стадия характеризует особенности HR-управления, характерного для начала 21 века, при этом все процессы управления строятся исходя из желаний и способностей человека. Но действительность такова, что многие российские предприятия все еще находятся на

втором этапе, который определяется как управление персоналом, где главную роль продолжает играть отдел кадров, выполняющий функции кадрового администрирования. Управление знаниями и управление интеллектуальным капиталом, включающим человеческий, социальный и организационный, также можно рассматривать как основные тенденции в развитии теории и практики управления человеческими ресурсами. Кроме того, формируется принципиально новая парадигма управления. Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия. Задача менеджмента в этом случае в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучшее, чем конкуренты, удовлетворение растущих потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать увеличивающаяся прибыль [12].

Концептуальными инновациями в HR-сфере можно считать управление знаниями, компетентностный подход и переход к самообучающейся организации. Управление знаниями в организации является одним из факторов, обеспечивающих ее конкурентоспособность, поэтому необходима эффективная кадровая политика компании, направленная на постоянное развитие и обучение персонала в разнообразных его формах: обмен опытом; повышение квалификации; самообразование; тренинги, направленные на личностный рост (например, совершенствование навыков делового общения и/или тайм-менеджмент); курсы освоения информационных технологий, особенно направленные на возможности дистанционного обучения, приобретшего в последнее время особую популярность [10].

О.Л. Чуланова предлагает концепцию компетентностного подхода в управлении персоналом. По ее мнению, очевидным отличием компетентностного подхода в управлении персоналом является переориентация целей управления персоналом от решения оперативных кадровых проблем к задачам более высокого стратегического порядка, выходящим за пределы обычной ответственности службы управления персоналом. Результатами применения компетентностного подхода являются увеличение продуктивности труда и реализация организационных изменений, которые, в свою очередь, повысят конкурентоспособность и эффективность работы организации в целом. По сути, речь идет о новой концепции управления персоналом, концентрирующей внимание не на процессе или операционных результатах работы, а на механизмах и институтах управления на основе компетентностного подхода и их влиянии на долгосрочную эффективность организации [13].

По мнению автора, компетентностный является актуальным направлением для разработки теоретических положений и прикладных методик по различным

аспектам управления человеческими ресурсами. Компетентностный подход позволяет определить четкую взаимосвязь между стратегическими целями организации и возможностями персонала с точки зрения наличия и возможности развития компетенций. Кроме того, компетентностный подход является основой для формирования организационной культуры, основанной на знаниях и профессионализме, дает возможность разработать и реализовать процедуры отбора, оценки, продвижения и мотивации на основе четких критериев, способствует повышению эффективности человеческих ресурсов и организации в целом. Работки автора в рамках рассматриваемого подхода построены на компетентностно-ориентированной модели подготовки менеджеров, основу которой составляют знания, способности и потенциал ее сотрудников, т.е. компетенции. Общекультурные и профессиональные компетенции, формируемые в процессе обучения в вузе, развиваются в период практической работы менеджера в организации самостоятельно и с помощью HR-мероприятий. Выполнение своих функциональных обязанностей и решение проблем организации обеспечивают переход приобретенного базового уровня компетентности менеджера на более высокий профессиональный уровень. Профессиональные, личностные и корпоративные компетенции, определяющие эффективность менеджера, способствуют развитию организации в условиях экономики знаний [5].

Модель специалиста будущего включает профессиональные и личностные компетенции, к которым относятся: инновационность мышления (нестандартное, творческое мышление) и готовность к изменениям и развитию. Например, на уровне управления инновационность менеджеров проявляется в способности генерировать и реализовывать новаторские решения в сфере управления в целях инновационного развития отдельной организации и экономики в целом [2].

Новые методы, методики и технологии управления человеческими ресурсами характеризуют HR-инновации в прикладном аспекте. К данному направлению можно отнести: круговую оценку (метод 360 градусов), методику обратной связи (feedback talk), программы мотивации и адаптации, концепцию корпоративного обучения, дифференцированную систему вознаграждений, технологию планирования карьеры и планов индивидуального развития, создание системы открытых обсуждений; создание проектных групп по разработке и реализации проектов, развитие системы организационных знаний, индивидуальный подход к сотрудникам; поощрение творческого мышления; кадровое планирование; создание атмосферы творчества; инновационное программное обеспечение HR-отделов, оценка эффективности, коучинг, кайдзен и др. [3, 7, 11].

В рамках прикладного аспекта инноваций в сфере управления человеческими ресурсами HR-сообщество выделяет новые технологии при проведении собеседования. К ним относятся: оценка личных качеств кандидатов; профессиональные пробы; встречи в неформальной обстановке; оценка кандидатов с помощью виртуальной реальности; видеособеседования. Эти преобразования основываются на разумном использовании новых технологий и представляют собой эффективные изменения, которые позволяют эффективнее и объективнее оценивать кандидатов и принимать более качественные кадровые решения [9].

По мнению С. Шапиро, прикладные проблемы инноваций в сфере управления человеческими ресурсами связаны с активным маркетингом персонала, организацией внутрифирменного стимулирования и оплаты труда, развитием персонала (обучением и карьерным ростом). Формирование корпоративной культуры также выделяется как отдельное перспективное направление, позволяющее снизить потери от текучести кадров и в то же время закрепить корпоративные ценности у сотрудников фирмы [14].

При рассмотрении прикладных особенностей инноваций в HR-сфере наибольший интерес, по мнению автора, представляют такие направления, как коучинг, кайдзен, мотивация и корпоративная культура. Коучинг можно рассматривать как новый способ развития, а именно обучения персонала организации, при этом используются не только активные методы обучения, но и передается общая идея развития компании и новый стиль корпоративного взаимодействия. Ю.А. Попов, Д.Г. Маркаров определяют коучинг как науку и искусство содействия саморазвитию человека или организации. Коучинг работает как интерактивный процесс поддержки отдельных людей и организаций, который заключается в том, чтобы способствовать максимальному раскрытию их потенциала [7].

Известный подход, основанный на постоянном улучшении и совершенствовании процессов в рамках системы менеджмента качества, кайдзен может быть также использован и в управлении персоналом. Стратегия кайдзен – процесс управления персоналом, стиль мышления и поведения одновременно. Данная стратегия направляет индивидуумов и команды в «компании-семьи», позволяет ориентировать их усилия на обеспечение улучшения в долгосрочном периоде благодаря повышению качества продуктов и процессов, что приводит к повышению степени удовлетворенности клиентов [7].

Новые приемы мотивации формирования и развитие корпоративной культуры определяют такое важное новое направление, как обеспечение лояльности персонала организации. Лояльность можно рассматривать с позиции психологического контракта как результат положительного взаимодействия персонала и организации (оправдание ожиданий, удовле-

творение потребностей и выполнение обязательств). При этом ожидания персонала составляют личностные факторы, влияющие на формирование разных видов лояльности (нормативной, продолженной, эмоциональной), ожидания организации – организационные. Организационные и личностные факторы, в свою очередь, характеризуются как внешние и внутренние элементы системы мотивации, которая выступает в качестве основного фактора, оказывающего влияние на формирование и поддержание лояльности персонала в организации. Основными составляющими лояльности являются доверие, справедливость и удовлетворенность. Доверие возникает изначально при выборе потенциальным сотрудником организации и тесно связано с ожиданиями, которые имеются у потенциального сотрудника в отношении организации, где он будет работать. В процессе работы человека в организации, действия системы мотивации формируются удовлетворенность, оценка и сравнение своего вознаграждения с вознаграждениями коллег позволяет говорить о справедливом отношении организации к своим сотрудникам.

В прикладном аспекте важна еще и оценка эффективности работы HR-службы. Для решения этой проблемы можно использовать модель 4С, которая связывает такие инновационные подходы к управлению персоналом, как корпоративная культура, компетентностный подход и командную работу. Исследователи Гарвардского университета предлагают оценивать эффективность результатов управления человеческими ресурсами по четырем направлениям, в которые включают: корпоративную преданность, компетентность, командную согласованность и корпоративную эффективность с точки зрения затрат (англ. 4C – commitment, competence, congruency, cost – effectiveness) [6].

Особенностью применения модели 4C является то, что все ее элементы взаимосвязаны, руководство организации должно способствовать их постоянному и последовательному увеличению. При этом основными проблемами могут быть конфликтные ситуации, разнообразие подходов к измерению переменных модели, сложность определения приоритетов, неэффективные HR-технологии.

В контексте всех указанных тенденций и изменений меняются и требования к HR-специалистам. В современных условиях предполагается, что специалист по управлению персоналом овладевает навыками стратегического мышления, новыми знаниями и компетенциями, следовательно, и в данном аспекте рассматриваемого вопроса используется и управление знаниями, и компетентностный подход. Новыми требованиями к специалистам HR-службы являются: понимание стратегических целей бизнеса; осознание потребности организации в кадрах и оценка возможности внешнего рынка; управление человеческими

ресурсами обеспечивает конкурентное преимущество организации; формирование и постоянная поддержка связи с основными бизнес-процессами организации; наличие компетенций для повышения качества персонала как основного актива организации [15].

В HR-сообществе можно встретить и иную точку зрения, которая характеризует общие тенденции инновационных технологий управления и подчеркивает важность социальной коммуникации и рассматривают любое управленческое воздействие как процесс общения или передачи информации. Эти направления появляются как результат увеличения скорости передачи информации в пространстве и во времени. В частности, И.А. Юрасов к инновационным социальным технологиям относит следующие:

1. новые формы электронной коммуникации, основанные на использовании Интернета: голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония и т.д.;

2. управление корпоративными знаниями, представляющее собой процесс, в результате которого индивидуальные знания отдельного человека превращаются в корпоративные;

3. оценка и анализ персонала, основанные на использовании компьютерных экспертных систем, под которыми понимаются особые компьютерные программы, моделирующие действие эксперта, человека, при решении задач в какой-либо предметной области, основанной на составлении базы данных [16].

Одним из направлений рассматриваемой темы также является содержание инновационного потенциала персонала организации, который определяется как способность персонала к позитивно-критическому восприятию новой информации, к приращению общих и профессиональных знаний, выдвижению новых конкурентоспособных идей, нахождению решений нестандартных задач, новым методам решения традиционных задач, использованию знаний для предвидения, практической материализации новшеств [1].

Таким образом, инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами организации характеризуются формированием концептуальных теорий и положений, прикладными аспектами, развитием информационных технологий и постоянным изменением содержания инновационного потенциала персонала предприятия. Концептуальными инновационными подходами в HR-сфере можно считать компетентностный подход и управление знаниями. Инновационные прикладные методы и методики связаны с функциональными направлениями управления человеческими ресурсами: отбор, оценка, обучение, карьера, мотивация. Инновационные подходы к управлению человеческими ресурсами связаны не только между собой, но и с другими направлениями деятельности человека, среди которых основу составляет развитие информационных технологий и формирование предпосылок перехода к цифровой экономике.

Литература

1. Инновационный потенциал персонала организации [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации. URL: <http://hr-portal.ru/varticle/innovacionnyy-potencial-personala-organizacii> (дата обращения: 19.02.2018).
2. Инновационные кадры в современной экономике [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации. URL: <http://hr-portal.ru/article/innovacionnye-kadry-v-sovremennoy-ekonomike> (дата обращения: 20.02.2018).
3. Инновации и перспективы в сфере HR [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации. URL: <http://hr-portal.ru/article/innovacii-i-perspektivy-v-sfere-hr>
4. Кошарная Г.Б. Инновационный кадровый менеджмент [Электронный ресурс]: <http://www.smartcat.ru/Personnel/innovacionnyy-kadrovyy-ymenedzhmentBA.shtml> (дата обращения: 20.02.2018).
5. Логунова И.В. Компетентностно-ориентированная модель подготовки менеджеров [Текст] / И.В. Логунова // Организатор производства. 2015. №4(67). С.86-95.
6. Модель 4С в управлении человеческими ресурсами <http://hrm.ru/model-4s-v-upravlenii-chelovecheskimi-resursami>
7. Попов Ю.А., Маркаров Д.Г. Современные подходы к управлению персоналом образовательного учреждения // Современные наукоемкие технологии. – 2016. – № 12-2. – С. 423-427.
8. Правила инновационного управления персоналом [Электронный ресурс]: Генеральный директор: персональный журнал руководителя URL: <https://www.gd.ru/articles/9699-innovatsionnoe-upravlenie-personalom>
9. Пять новых технологий для проведения собеседования, на которые стоит обратить внимание [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации URL: <http://hr-portal.ru/blog/5-novyh-tehnologiy-dlya-provedeniya-sobesedovaniya-na-kotorye-stoit-obratit-vnimanie> (дата обращения: 20.02.2018).
10. Синева Н.Л., Яшкова Е.В. Инновационные подходы к развитию персонала в контексте управления знаниями // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-4. – С. 648-651.
11. Стукалов С. А. Инновационные технологии в управлении персоналом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 234–239.
12. Токарев В. О новой технологии управления персоналом [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации URL: <http://hr-portal.ru/blog/о-новой-технологии-управления-personalom-1> (дата обращения: 20.02.2018).
13. Чуланова О.Л. Управление персоналом на основе компетенций : монография / О.Л. Чуланова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 122 с.
14. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации/ Монография. - М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2011 – 152 с.
15. Эволюция требований [Электронный ресурс]: Пульт управления6 журнал для руководителей компаний транспортной отрасли URL: <http://www.pult.gudok.ru/archive/detail.php?ID=1324995>
16. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления [Электронный ресурс]: HR-портал: сообщество и публикации URL: <http://hr-portal.ru/article/innovacionnye-tehnologii-upravleniya> (дата обращения: 20.02.2017).

ОРГАНИЗАЦИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЕЖИМНОМ ОБЪЕКТЕ

В.Ю. Пестов, канд. экон. наук, доцент

e-mail: wpn14@rambler.ru

А.Р. Изотова, студент

e-mail: wpn14@rambler.ru

Воронежский государственный технический университет

В статье рассмотрены вопросы организации кадрового обеспечения службы экономической безопасности режимного объекта. Рассмотрены понятия "кадрового обеспечения", "режимных объектов", "службы экономической безопасности", "механизм кадрового обеспечения службы экономической безопасности" и др. Подробно рассмотрены последовательные этапы кадрового обеспечения службы экономической безопасности предприятия: кадровое планирование и прогнозирование потребности в персонале службы экономической безопасности, набор, отбор и расстановка персонала, развитие (обучение) персонала, контроль и оценка работников службы экономической безопасности. Представлен пример построения схемы организационной структуры службы экономической безопасности на режимном объекте. Рассмотрены особенности набора кадров для службы экономической безопасности, включая анализ возникших проблем из-за отсутствия специалистов определенных категорий и определение числа вакансий и количества соответствующих работников; выработку стратегии привлечения персонала, согласованную с общей стратегией предприятия; определение перечня требований к будущим сотрудникам службы экономической безопасности

Ключевые слова: кадровое обеспечение, служба экономической безопасности, режимный объект, персонал, кадровая служба, кадровый потенциал

THE ORGANIZATION OF THE HUMAN RESOURCES OF THE ECONOMIC SECURITY SERVICE ON THE REGIME OBJECT

V.Y. Pestov, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: wpn14@rambler.ru

A.R. Izotova, Student

e-mail: wpn14@rambler.ru

Voronezh State Technical University

The article deals with the issues of organization of personnel support of the economic security service of the re-gime object. Discusses the concept of "staffing", "sensitive sites", "economic security", "mechanism of human resources in the service of economic security", etc. The following stages of personnel support of the economic security service of the enterprise are considered in detail: personnel planning and forecasting of the need for personnel of the economic security service, recruitment, selection and placement of personnel, development (training) of personnel, control and assessment of employees of the economic security service. An example of constructing a scheme of the organizational structure of the economic security service on a regime object is presented. The features of recruitment for the economic security service, including analysis of the problems caused by the lack of specialists of certain categories and determination of the number of vacancies and the number of relevant jobs; development of a strategy for attracting personnel, consistent with the overall strategy of the enterprise; definition of a list of requirements for future employees of the economic security service

Key words: staffing, economic security service, regime object, personnel, personnel service, personnel potential

К настоящему времени сложилось понимание необходимости эффективной и правильной организации кадрового обеспечения всех подразделений промышленного предприятия, введу того, что так или иначе кадровое обеспечение охватывает многие сферы его деятельности. Следовательно, от грамотной и продуманной организации кадрового обеспечения будет зависеть уровень экономической безопасности и перспектива развития режимного объекта.

Под кадровым обеспечением предприятия, по мнению А.Я. Кибанова, традиционно понимается необходимый качественный и количественный состав его работников [8].

С точки зрения Л.М. Банниковой, под кадровым обеспечением понимается одно из направлений кадровой политики, следствие формирования состава персонала, отвечающего по своим характеристикам тактическим и стратегическим целям организации,

направленное на совершенствование кадрового потенциала организации [2].

Обобщая мнения различных авторов, можно отметить, что под кадровым обеспечением следует понимать совокупность принципов, форм и методов формирования необходимого качественного и количественного состава персонала предприятия, направленную на совершенствование кадрового потенциала и его эффективное использование.

Вышеуказанное определение более детально раскрывает сущность кадрового обеспечения, так как, во-первых, под формированием понимается несколько процессов в зависимости от этапа работы с персоналом. Это может быть цепочка поиск-отбор-подбор сотрудников, то есть формирование первичного кадрового состава, также, это может быть развитие персонала предприятия, то есть модернизация существу-

ющего кадрового состава, ведущее к раскрытию потенциала работников.

Во-вторых, соответствие качественных и количественных критериев важно для развития предприятия в целом.

В-третьих, совершенствование кадрового потенциала необходимо для обеспечения предприятия кадрами не только на данный момент времени, но и на долгосрочную перспективу, а этого можно достигнуть не только с помощью поиска новых сотрудников, но и посредством использования потенциала имеющихся на предприятии кадров [11].

Особенно это является актуальным на режимных объектах.

Режимные объекты – военные и специальные объекты, воинские части, предприятия, организации, учреждения, для функционирования которых установлены дополнительные меры безопасности. Режимные объекты – объекты, на которых ведутся работы с использованием сведений, составляющих государственную тайну, и для функционирования которых установлены специальные меры безопасности [13].

Согласно Указу Президента РФ от 30.11.1995 N 1203 (ред. от 01.01.2018) "Об утверждении Перечня сведений, отнесенных к государственной тайне" в Перечень сведений, отнесенных к государственной тайне, входят [14]:

I. Сведения в военной области;

II. Сведения в области экономики, науки и техники;

III. Сведения в области внешней политики и экономики;

IV. Сведения в области разведывательной, контрразведывательной и оперативно-розыскной деятельности, в области противодействия терроризму и обеспечения безопасности лиц, в отношении которых принято решение о применении мер государственной защиты.

Для обеспечения защиты экономической безопасности режимного объекта немаловажную роль играет служба экономической безопасности.

Под службой экономической безопасности предприятия понимается структурное подразделение, которое организует администрация режимного объекта для обеспечения должного уровня безопасности экономических, технико-технологических, правовых, коммерческих, физических и режимных компонентов предприятия [1].

Служба экономической безопасности (далее – СЭБ) является структурной единицей, которая непосредственно участвует в работе предприятия. Структуру СЭБ, а также ее штат определяет руководитель предприятия в зависимости от особенностей и масштабов ее деятельности.

Механизм кадрового обеспечения СЭБ представляет собой совокупность различных форм и методов реализации процессов системы кадрового обеспечения предприятия. Данный механизм отличает детализированность и фрагментированность, которые свою очередь позволяют решить ключевые задачи по формированию кадрового состава СЭБ режимного объекта.

Этапы кадрового обеспечения СЭБ, раскладывающиеся на отдельные действия и операции, трансформируются в определенные кадровые процессы, а именно в конкретные и планомерные приемы по формированию кадрового состава службы. Кадровое обеспечение СЭБ представляет собой последовательность нескольких этапов, которая представлена на рисунке 1.

Этап кадрового планирования и прогнозирования особенно важен для кадрового обеспечения СЭБ режимного объекта. На данном этапе осуществляется анализ и оценка потенциального кадрового состава, базирующийся на объективных характеристиках (половая принадлежность, возраст, общий стаж и др.), структуре (распределение по уровню квалификации работников), перечне задач, выполняемых в соответствии с должностной инструкцией, режиме работы, основной и дополнительной заработной плате, премиях, доплатах за секретность, социальных выплатах.

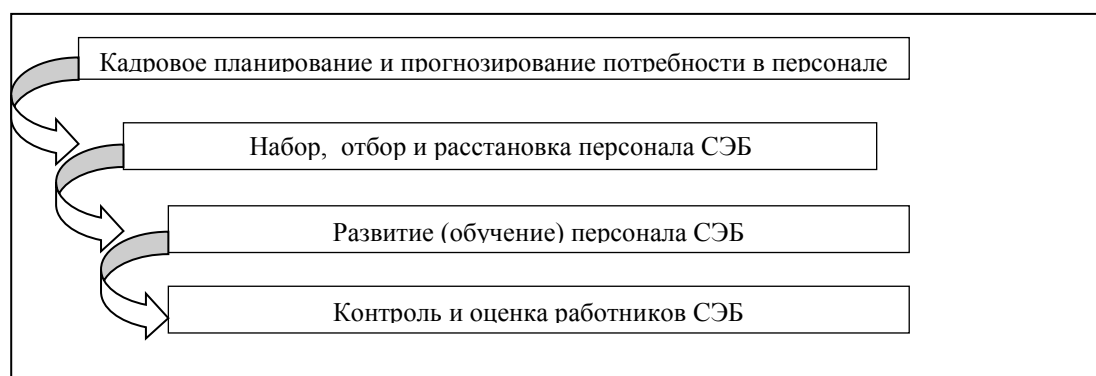


Рис. 1. Этапы кадрового обеспечения службы экономической безопасности предприятия

Затем осуществляется прогнозирование персонала СЭБ, в рамках которого составляются следующие прогнозы (рис.2).

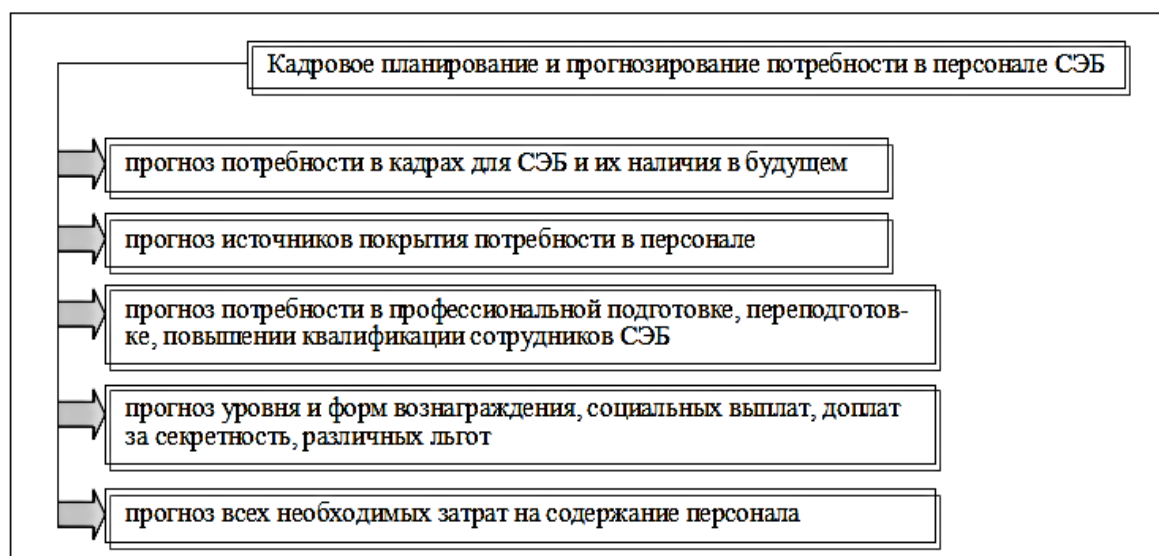


Рис. 2. Виды прогнозов при кадровом планировании и прогнозировании потребности в персонале СЭБ

Этап набора, отбора и расстановки персонала СЭБ на режимном объекте играет важную роль и должен включать:

- определение на режимном объекте потребностей в работниках;
- анализ возникших проблем из-за отсутствия специалистов определенных категорий и определение числа вакансий и количества соответствующих работников, особенно специалистов [6];
- выработку стратегии привлечения персонала, которая должна быть согласована с общей стратегией предприятия [3];
- сбор данных о претендентах в СЭБ и оценка их индивидуальных качеств, а также составление характеристик;
- сравнение совокупных личностных характеристик различных кандидатов и выбор наиболее подходящего сотрудника для замещения вакантных должностей;
- осуществление практических действий по набору, отбору и расстановке персонала, заключению трудовых договоров;
- формирование базы данных потенциально возможных претендентов на должности в СЭБ с учетом перспектив развития предприятия [12] и др.

Прежде чем приступить к подбору персонала для СЭБ необходимо проанализировать требования к кандидатам и четко их сформулировать. Если есть возможность набрать специалистов из внутреннего резерва, то лучше сделать ставку на именно такой источник подбора, так как явные преимущества найма своих работников заключаются в низких затратах на привлечение кадров, обеспечении прозрачности кад-

ровой политики, хорошем знании претендентами организаций и известности их самих, облегчении адаптации к новым условиям и требованиям.

Однако, следует иметь в виду, что внутреннее привлечение имеет и недостатки, а именно ограниченные возможности выбора кадров, возникновение напряженности или соперничества среди работников, сохраняется общая потребность режимного объекта в рабочей силе.

Преимуществами найма персонала для СЭБ из внешних источников являются более широкие возможности выбора кандидатов и снижение общей потребности в кадрах. К недостаткам такой формы относят: высокие затраты, плохое знание организации, длительный период адаптации, блокирование возможностей служебного роста для работников организации [9].

Отбор персонала для СЭБ режимного объекта представляет собой процесс рационального выбора на основе изучения и оценки профессиональных и личностных качеств претендентов, тех из них, кто наилучшим образом отвечает требованиям и пригодности для выполнения обязанностей на рабочем месте в СЭБ [7].

Подбором и расстановкой сотрудников на должности должны заниматься непосредственно кадровая служба совместно с руководителем режимного объекта, ведь именно руководитель определяет структуру и штат СЭБ [4].

Возможный вариант построения организационной структуры службы экономической безопасности на режимном объекте представлен на рис. 3.

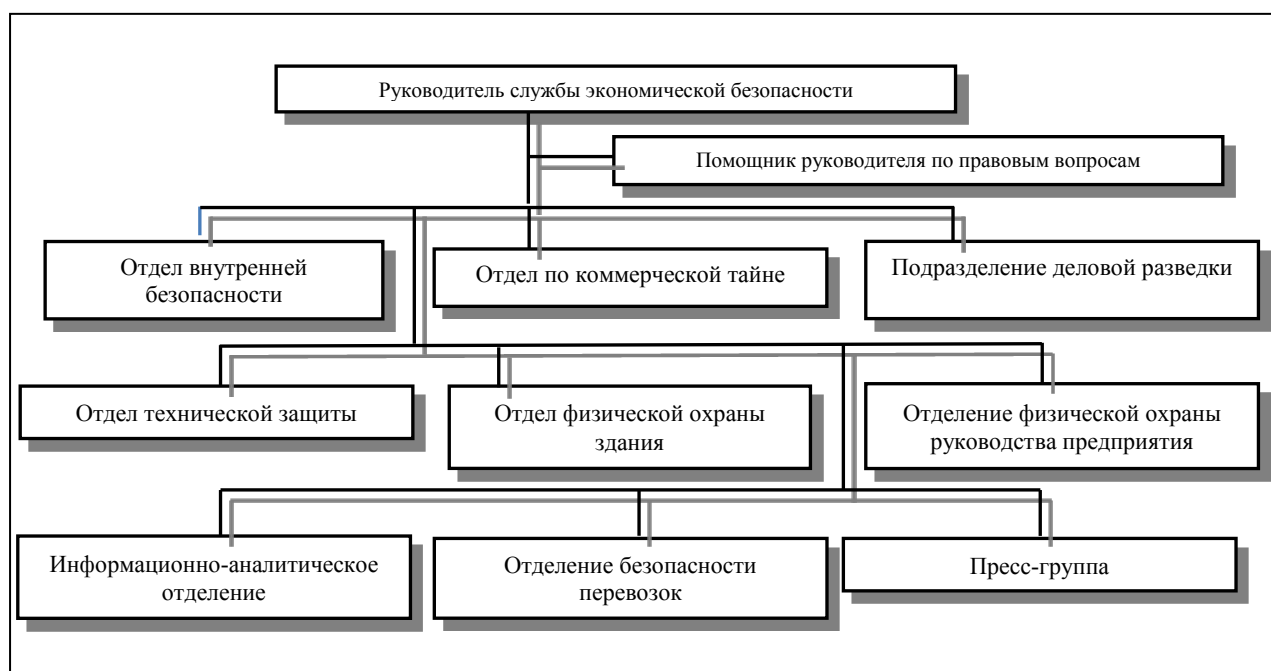


Рис. 3. Пример построения организационной структуры СЭБ на режимном объекте

Этап развития и обучения весьма важен для кадрового обеспечения СЭБ режимного объекта, так как является неотъемлемым элементом кадрового обеспечения в целом и обеспечения предприятия квалифицированными работниками в частности.

Важнейшее условие успешного развития и функционирования любого структурного подразделения – профессиональное развитие работников данных подразделений – особенно актуально в современном мире, в котором проблема обновления приобретенных знаний и навыков стоит особенно остро. Важно отметить необходимость непрерывного развития кадров на режимном объекте, то есть создания условий для полного раскрытия потенциала сотрудников предприятия [8].

Этап контроля позволяет оценить сложившуюся систему кадрового обеспечения СЭБ и внести коррективы, если это будет необходимо [5]. Контроль и оценка результативности труда работников СЭБ – это процесс сравнения результатов исполнения с целями и задачами, стоящими перед предприятием. На данном этапе проводится анализ профессионально-

деловых и морально-психологических характеристик работников службы экономической безопасности, их психофизиологическое состояние, анализ документальной информации о работнике СЭБ и результатах его трудовой деятельности.

Таким образом, при осуществлении комплекса мероприятий по обеспечению экономической безопасности на режимном объекте важное внимание необходимо уделять вопросам организации кадрового обеспечения службы экономической безопасности и построения схемы организационной структуры службы экономической безопасности.

Для повышения эффективности данных процессов на режимном объекте необходимо осуществить разработку и реализацию последовательных этапов кадрового обеспечения службы экономической безопасности предприятия: кадровое планирование и прогнозирование потребности в персонале службы экономической безопасности, набор, отбор и расстановка персонала, развитие (обучение) персонала, контроль и оценка работников службы экономической безопасности.

Литература

1. Балкова К.М. Особенности формирования службы экономической безопасности предприятия / К.М. Балкова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 11. - С. 812-814.
2. Банникова Л.М. Маркетинг персонала как фактор кадровой безопасности предприятия / Л.М. Банникова // Человек и труд. - 2013. - № 5. - С. 45-47.
3. Горбачев Д.В. Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия / Д.В. Горбачев, М.В. Кононова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. - 2014. - № 1. - С. 165-170.
4. Гунина И.А. Управление производственным персоналом: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)" / И. А. Гунина, И. В. Логунова, В. Ю. Пестов ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2008. (2-е изд., перераб. и доп.). 199 с.
5. Исаева О.В. Организационно-экономический механизм контроллинга предприятия: инструментальные аспекты оценки / О.В. Исаева // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2006. Т. 2. № 9. С.56-59.
6. Исаева О.В. Инструментарий формирования кадрового резерва наукоемкого предприятия / О.В. Исаева // Научный альманах Центрального Черноземья. 2013. №3. С. 63-65.
7. Казанцева Е.Э. Экономическая безопасность организации и ее обеспечение / Е.Э. Казанцева // Инновационная наука. – 2016. - №12. – С. 100-103.
8. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Л.В. Иванова-Ивановская Л.В. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 695 с.
9. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности / В.П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 2013. – 212 с.
10. Мусатаева М.О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности / М.О. Мусатаева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 26–30.
11. Пестов В.Ю. Проблемы функционирования региональной системы кадрового обеспечения инновационной деятельности / В.Ю. Пестов // В сборнике: Инновационное развитие предприятий в условиях нестабильной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции. Сер. "Теория и практика организации промышленного производства". 2016. С. 174-177.
12. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 271 с.
13. Указ Президента РФ от 24 января 1998 г. N 61 "О перечне сведений, отнесенных к государственной тайне".
14. Указ Президента РФ от 30.11.1995 N 1203 (ред. от 01.01.2018) "Об утверждении Перечня сведений, отнесенных к государственной тайне".

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ШАНСО-РИСКА В БАНКОВСКИХ СИСТЕМАХ

Е.П. Енина, д-р экон. наук, профессор

e-mail: anclesashas@yandex.ru

Р.В. Менжулин, магистрант

e-mail: anclesashas@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет

В статье рассмотрена методика оценки эффективности системы риск-менеджмента, представляющая собой скоординированные действия, направленные на руководство и управление организацией с учетом рисков.

Структура менеджмента рисков - набор компонентов, которые представляют собой основы и организационные меры, обеспечивающие разработку, внедрение, мониторинг, пересмотр и постоянное улучшение системы менеджмента рисков финансово-кредитной организации на примере банковской системы. Структура риск-менеджмента включает политику, цели, сферу компетенции и обязательство управлять рисками, а также планы, взаимоотношения, ответственность, ресурсы, процессы и деятельность. Процесс менеджмента рисками - систематическое применение политик менеджмента, процедур и практик к деятельности по связи, консультированию, формированию контекста, идентификации, анализу, оцениванию, обработке, мониторингу и пересмотру рисков. Структура системы менеджмента рисков встраивается в стратегические и операционные политики и практики. В статье представлены матрицы рисков как инструмент для ранжирования и отображения рисков методом определения границ последствий и возможностей

Ключевые слова: *риск-менеджмент, банковская система, управление рисками, матрицы рисков, мониторинг, перечень рисков*

METHODS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT BASED ON THE CHANSON-RISK BANKING SYSTEMS

E.P. Enina, Doctor of Economic Science, Professor

e-mail: anclesashas@yandex.ru

R.V. Menzhulin, Undergraduate

e-mail: anclesashas@yandex.ru

Voronezh State Technical University

The article considers the methods of evaluating the effectiveness of the system of risk management, representing the coordinated actions aimed at the leadership and management of the organization based on risk.

Risk management structure - a set of components that represent the basis and organizational measures to ensure the development, implementation, monitoring, revision and continuous improvement of the risk management system of financial and credit institutions on the example of the banking system. The structure of risk management includes policies, objectives, competencies and obligations to manage risks, as well as plans, relationships, responsibilities, resources, processes and activities. The process of risk management - the systematic application of management policies, procedures and practices to the activities of liaison, advice, the formation of the context, identification, analysis, evaluation, treatment, monitoring and reviewing risks. The structure of the risk management system is integrated into strategic and operational policies and practices. The article presents risk matrices as a tool for ranking and displaying risks by determining the limits of consequences and opportunities

Key words: *risk management, banking system, risk management, risk matrices, monitoring, list of risks*

Уточнённая версия Международной конвергенции измерения капитала и стандартов капитала, известная больше как Базель II, основывается на концепции зависимости рациональной потребности в капитале (экономическом капитале) от уровня принятых банками рисков, в первую очередь кредитных. Упомянутая концепция не является новацией, а унаследована Базелем II от Базеля I (Международная конвергенция 1988 года). Базель I, согласно источникам, заимствовал эту идею из практики Федеральной резервной системы США 50-х годов XX века. В свою очередь, идеологические

истоки последней прослеживаются в дополнениях 1936 года к Банковскому акту 1933 года.

Для ряда банков, не специализирующихся на кредитовании, операционный риск является основным. В России в настоящее время не все банки грамотно оценивают и регулируют риски и только начинают накапливать опыт в данном направлении. Поэтому имеют место расхождения во взглядах между банками и регулятором, касающиеся жёстких надзорных мер и сроков внедрения. Большинство банков не готовы к использованию Базельского соглашения так скоро, и это логично: банковская

система России ещё молода, чтобы пытаться в этом вопросе идти в ногу с Европой и США, банковские системы которых функционируют уже не одно столетие. Банкиры также едины во мнении, что внедрение Базеля II – процесс очень затратный и излишняя поспешность банковской системе повредит. В то же время существенное промедление с этим вопросом повлечёт за собой определённую потерю рыночных позиций российской банковской системы. Наиболее прогрессивные банки понимают это и уже начали работу в направлении внедрения Базеля II. С целью выявления состояния и перспектив развития риск-менеджмента в российских кредитных организациях в соответствии с новым Базельским соглашением было проведено исследование. Результаты анкетирования свидетельствуют о том, что принятие и вопросы применения его рекомендаций в России вызывают большой интерес в банковском сообществе. Однако готовность перехода к Базелю II, по крайней мере, в настоящее время вызывает сомнения. Так, 41,6% респондентов подтвердили лишь факт знакомства менеджмента с Соглашением. 24,7% респондентов уже используют в своей практике отдельные рекомендации Базельского комитета. Готовы перейти на новые Базельские принципы в полном объёме и в определённый Банком России срок 18,2% респондентов, не готовы в полной мере следовать им 15,6%.

В настоящее время существует ряд устоявшихся и достаточно эффективных подходов к управлению отдельными видами рисков на различных уровнях. Проблемой является учет взаимосвязей и взаимовлияния рисков в рамках банковского портфеля в целом, определение горизонтальной, диагональной и вертикальной интеграции риск-менеджмента. Это возможно только на основе применения мониторинга – постоянной проверки, надзора, внимательного наблюдения или определения ситуации для того, чтобы идентифицировать отклонение от требуемого или ожидаемого уровня выполнения деятельности. Мониторинг может применяться в рамках риск-менеджмента, к процессам риск-менеджмента, рискам или мероприятиям по управлению рисками. Автоматизация процессов идентификации и планирования реагирования на риски значительно повышает эффективность работы риск менеджмента. Говорить же о количественной оценке рисков без использования современных информационных технологий просто не имеет смысла. Спектр методик количественного анализа широк [1,2].

Существует большое число программных пакетов, поддерживающих те или иные процессы управления рисками. Однако подобрать комплексную систему управления рисками, которая могла бы обеспечить автоматизацию всего процесса

управления рисками, начиная с создания плана управления рисками и заканчивая контролем исполнения плана реагирования на риски, довольно сложно. Перспективы развития риск-менеджмента в банковских системах России будут возрастать на основе интегрированного управления рисками и шансами в рамках банковского менеджмента. Этому будет способствовать, в частности, развитие банковского регулирования, изменение рыночной и конкурентной среды. Уже сейчас крупнейшие иностранные банки требуют от своих российских подразделений информации о рискованных позициях, соответствующей стандартам риск-менеджмента, принятым в головном офисе. Ряд крупнейших банков начал использовать концепцию экономического капитала, что привело к пересмотру многих процедур банковского управления с целью повышения их эффективности, в частности, интегрированный риск менеджмент способен существенно повысить отдачу на вложенный капитал и рыночную стоимость банка. Хотя в настоящее время этими преимуществами пользуются в основном крупные банки, в перспективе вероятно присоединение к ним средних и мелких институтов.

В условиях недостаточной капитализации российских банков качественное улучшение системы банковского управления может стать важным источником повышения акционерной стоимости наиболее развитых банков. Более того, парадигма применения интегрированного риск-менеджмента как философии управления имеет хорошие перспективы в России с учётом недостаточного развития национального финансового рынка. Эффективное управление рыночным риском при отсутствии базовой процентной ставки по рублям практически нереализуемо.

В то же время адекватная организация всех систем управления банком с учётом рисков возможна даже в этих условиях. На Западе в ближайшие 10-15 лет вероятно появление банков, практически полностью осведомлённых о своих рисках и способных осуществлять динамическую адаптацию систем управления. Используя опыт последнего десятилетия, российские банки имеют все шансы приблизиться к ним, но только при изменении традиционной корпоративной культуры. Повышение стоимости банка путём внедрения интегрированного риск-менеджмента может стать важнейшим стимулом для решения этой поистине глобальной задачи [3,4].

На сегодняшний день прогнозирование и управление банковскими рисками, а так же правильная оценка их на финансовом рынке, является важной задачей. Чтобы фактор неопределённости будущего, как источника повышенного риска на рынке финансов, стал источником повышения доходов, необходимо разработать методики

моделирования, оценки и регулирования банковских рисков. Большое внимание уделяется использованию некоторых элементов портфельного подхода при управлении кредитом и инвестициями, а так же проблемам формирования структуры активов и пассивов банка, с точки зрения максимизации доходов и минимизации риска.

Банковская деятельность подвержена множеству рисков. Банк является важным и значимым проводником денежно - кредитной политики, поэтому авторы в своих работах особое внимание уделяют знанию и постоянному мониторингу за банковскими рисками, которые представляют наибольшую ценность для многих заинтересованных сторон, таких как центрального банка, акционеров, клиентов и иных участников финансового рынка. Исследование рисков делится на два основных направления: распознавание и верная оценка уровня риска, а так же принятие качественных решений и поиск возможностей сведения данного риска к минимуму.

В настоящее время, по мнению большинства отечественных авторов, экономическая теория еще не смогла разработать общепринятую классификацию рисков. Это происходит из-за того, что в практическом применении существует огромное множество различных видов рисков, причем в зависимости от ситуации, для определения одного и того же вида риска может использоваться разная терминология. Кроме того, на практике зачастую очень сложно провести границу между видами риска. Чтобы понять сущность и природу предпринимательского риска, следует изучить прямую связь риска и прибыли. Ведь зачастую предприниматель часто идет на риск при неопределенных экономических условиях, надеясь получить высокую прибыль. Можно использовать решения, несущие в себе минимальный риск, но тогда и дополнительный доход может быть гораздо меньше. Банкам же просто необходимо вовремя распознавать и управлять своими рисками, а так же разрабатывать собственные методики по минимизации рисков или же прибегать к опыту банковской сферы зарубежных стран [1,2].

Спецификация экономического вида риска связана с тем, что несмотря на высокий предполагаемый доход, присутствует чувствительный материальный ущерб, который может быть вызван реализацией технического, хозяйственного решения и/или неблагоприятным воздействием окружающей среды. Сюда же можно включить форс-мажорные обстоятельства и изменение рыночных условий. Но такое объяснение риска в банковской среде является вполне оправданным, потому как коммерческие банки, являясь финансовыми посредниками в коммерческой среде, покрывают большую часть своих потребностей в денежных ресурсах за счет

привлеченных средств. Отсюда следует вывод, что для того чтобы формировать свои пассивы путем заимствования, банки должны обладать высокой степенью доверия и надежностью.

С другой стороны, общество обычно доверяет свои денежные средства именно тем банкам, которые отличаются стабильностью и высокой надежностью. То есть для банка риск представляет собой вероятность потерь и тесно привязан к нестабильности банковского дохода. И хотя банк всегда представляет собой рисковое предприятие, но при прочих равных условиях, прибыль банка становится тем выше, чем стабильнее и безопаснее банк и возможность риска минимальна.

Банк является экономическим предприятием, потому он может рисковать только своей прибылью, но никак не капиталом и прибылью своих клиентов. То есть банк несет полную ответственность за капитал клиентов и должен обеспечивать его стабильную прибыль. Таким образом, можно увидеть, что стратегия рисков представляет собой важный компонент стратегического управления банковской деятельностью. И риск является специфической чертой процесса реализации банковского продукта, то есть передачи на время права владения и использования части ссудного фонда, которые необходимы для эффективного использования этой части.

Чтобы эффективно анализировать банковские риски и использовать методы их снижения, нужно сначала подразделить все риски по типам и видам, а лишь потом искать методы снижения их воздействия на банковскую среду.

Почти все банковские риски можно подразделить на внутренние и внешние, в зависимости от их отношений к внутренней или внешней среде банка. Эти признаки являются главными при классификации банковских рисков. К внешним относятся риски, которые не имеют отношения к деятельности банка и его клиентов. На внешние риски влияют многие факторы, к которым можно отнести демографические, экономические, политические, социальные, географические и прочие. Внутренние же риски обычно обусловлены деятельностью самого банка, его клиентов и контрагентов. На внутренние риски оказывают влияние несколько факторов, это выбор правильной стратегии и тактики банка, деловая активность руководства банка и другие. Но независимо от того, к какому типу относится риск - внешнему или внутреннему, все виды можно распределить по времени появления и степени риска.

По времени риски делятся на ретроспективные, текущие и перспективные. Деление всех рисков по времени нужно для того, чтобы проанализировав ретроспективные риски, предупреждать текущие и

перспективные. Банковские риски делятся также и по степени на низкие, умеренные и полные.

При изучении и определении банковских рисков, следует иметь в виду, что банки в процессе своей деятельности обычно сталкиваются не с одним видом риска, а со всей совокупностью рисков, которые отличаются друг от друга по времени и месту возникновения, а так же своему влиянию на деятельность банка. Потому рассматривать риски нужно только в совокупности, потому как изменение одного вида риска неизменно влечет за собой и изменения почти всех остальных. Но с другой стороны, все это значительно затрудняет выбор метода анализа конкретного вида риска, а принимаемое решение по его оптимизации, неизменно влечет за собой углубленный анализ множества других факторов [3,4].

Рассмотрим экономические риски, парадигма применения которых в банковской системе приобретает существенное значение. К ним относятся риски, которые обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике страны или самого банка. К самым распространенным видам экономического риска относится риск невозможности своевременно выполнять платежные обязательства.

Риск присущ любой банковской операции, но он различается по своему масштабу и возможности компенсации. Это значит, что целью банковской деятельности является не избегание риска, а предвидение его и снижение до минимального уровня. Но несмотря на высокий уровень риска и потерь, бизнес, сопряженный с рисками, отличается повышенной доходностью. Ценность классификации банковских и экономических рисков заключается в том, что на её основе можно контролировать и моделировать банковскую деятельность, а так же осуществлять поиск внутренних резервов для повышения эффективности банковских операций.

Финансовый менеджмент всегда ставит получение доходов в зависимость от риска. Риск и доход представляют собой две взаимосвязанные и взаимообусловленные финансовые категории. Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека. Для финансового деятеля риск – это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться настолько рискованным, что, как говорится, «игра не стоит свеч».

Риск – это финансовая категория. Поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии. В совокупности

стратегия и приемы образуют своеобразный механизм управления риском, т.е. риск-менеджмент. Таким образом, риск-менеджмент представляет собой часть финансового менеджмента.

В основе риск-менеджмента лежат целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода в неопределенной хозяйственной ситуации. Конечная цель риск-менеджмента соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом соотношении прибыли и риска.

Бизнес всегда связан с риском, при этом наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят вероятностный, многовариантный характер. Ошибка, просчеты – вещь обычная, поскольку все предусмотреть нельзя. Важно оплошностей не повторять, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли. Менеджер всегда должен предусматривать дополнительные возможности для смягчения крутых поворотов на рынке. Главная цель менеджмента, особенно для условий сегодняшней России, добиться, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о возможности существования самого банка. Опыт не только российских, но и западных кредитных учреждений убеждает, что банкротства почти всегда связаны с грубыми просчетами в менеджменте. Отсюда особое внимание командиры бизнеса призваны уделять постоянному совершенствованию управления риском – риск-менеджменту. Главные задачи менеджера в этой области общеизвестны: обнаружить область повышенного риска, оценить его степень, разработать и принять заблаговременные меры, а если ущерб уже имеет место, то и способы возмещения ущерба. Распознавание, моделирование, оценка, контроль и регулирование рискованных ситуаций позволяют избежать многих потерь.

В этой связи разработка математического обеспечения и построение аналитических моделей рисков и алгоритмов их регулирования являются чрезвычайно своевременными и актуальными. В качестве объекта исследования рассмотрим ПАО «Сбербанк», а предмет исследования – построение аналитических моделей и оценка основных видов рисков в этой организации.

Цель исследования – оценка, моделирование и регулирование основных видов рисков, направленных на увеличение вероятности возникновения ущерба для ПАО «Сбербанк». Для достижения поставленной

цели необходимо решить следующие задачи:

1. Разработать аналитические стохастические модели основных групп рисков в ПАО “Сбербанк”, которые учитывают параметры переходов из состояния в состояние при реализации отдельных рисков процедур.

2. Разработать статистическую риск-модель ПАО “Сбербанк”.

3. Разработать алгоритмическое обеспечение по оценке эффективности и управления защищенностью, включая организационные механизмы мониторинга рисков.

Оценка эффективности системы риск-менеджмента (РМ) отдельно взятой банковской системы (БС) может быть осуществлена по принципу, проиллюстрированному на рис. 1. В качестве исходных данных расчеты в данном случае следует

рекомендовать к применению табл. 1 и 2. Использование этих данных реализуется в соответствии с блок-схемой 1.

Представленные в таблице данные могут быть использованы для оценки эффективности системы РМ БС по принципу “шансо-риска” рис. 1.

В этом случае учитывается случайность факторов системы РМ, приносящих пользу (доход) для БС, факторов системы РМ, обуславливающих ущерб для БС и факторов, порождающих затраты по поддержанию работоспособности системы риск – менеджмента БС. Совокупность математического ожиданий вышеуказанных величин (пользы, ущерба, затрат) используется в выражении 1 для оценки эффективности системы РМ Б.

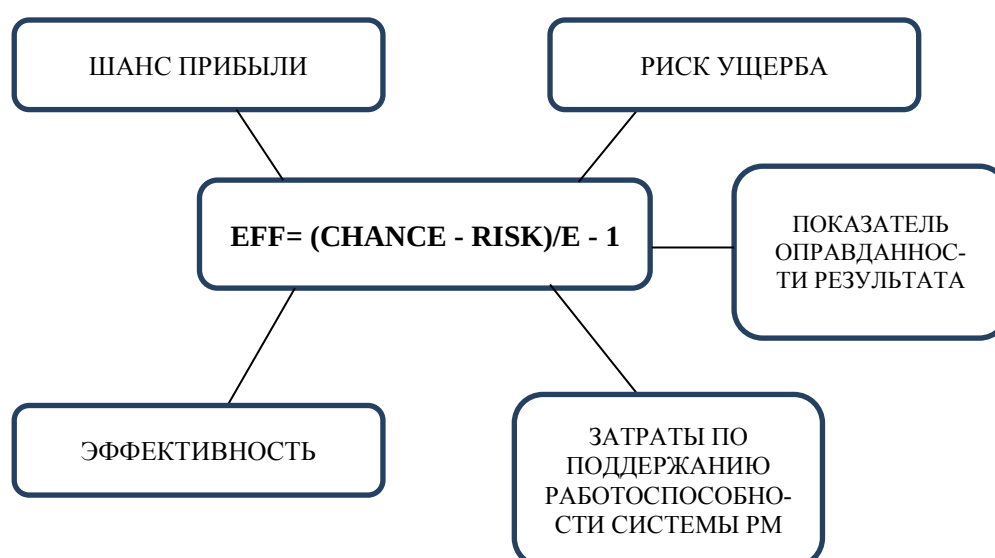


Рис.1. Иллюстрация методологии оценки эффективности системы РМ БС по принципу “шансо-риска”

Таблица 1

Статданные получения пользы от операций в БС за исследуемый период времени

Факт выполнения операций в БС	y1		yi		ym
Количество операций в БС	n1		ni		nm
Ставка комиссии	v1		vi		vm
Частота операций	n1/N		ni/N		nm/N

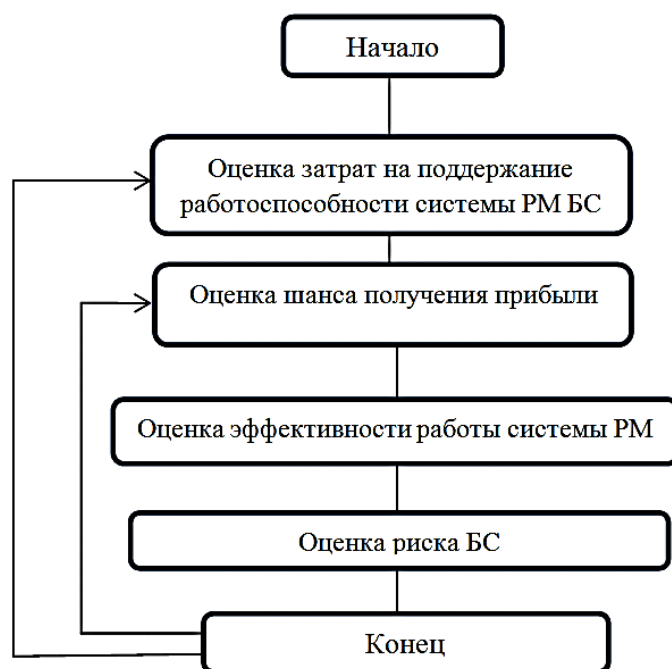


Рис. 2. Блок-схема алгоритма оценки эффективности работы системы риск – менеджмента Б

Таблица 2

Статданные текущих затрат на поддержание работоспособности системы риск – менеджмента в БС

Факт затрат на поддержание работоспособности системы РМ БС	e_1	...	e_i	...	e_m
Объем затрат на поддержание работоспособности системы РМ БС	z_1	...	z_i	...	z_m
Количество текущих вложений	r_1	...	r_i	...	r_m
Частота проведения текущих затрат	r_1/N	...	r_i/N	...	r_m/N

Таким образом, практика совершенствования анализа и оценки рисков подтверждает высокую эффективность применения научно-обоснованных методов риск-менеджмента и требует дальнейших научных разработок.

Литература

1. Авдошин С. М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин, Е.Ю. Песоцкая. - М.: ДМК Пресс, 2016. - 176 с.
2. Авдошин С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин. - М.: Книга по Требованию, 2016. - 176 с.
3. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке: Практическое руководство / А.А. Волков. - М.: Омега-Л, 2014. - 156 с.
4. Управление рисками и страхование. Ч. 1: Управление рисками: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. данные (4.0 Мб) / Е.П. Енина Г.А. Лаврёнова, Воронеж: ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», 2016. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

ПОНЯТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Красникова, канд. экон. наук, доцент

e-mail: anna-solomka@yandex.ru

С.С. Фролов, студент

e-mail: ser.frolov2012@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме - экономической устойчивости предприятия как основе экономической безопасности государства. В данной работе проведен анализ взглядов исследователей об экономической устойчивости предприятия. Проанализированы важнейшие подходы к определению предоставленной экономической категории и предложено понятие в широком смысле. Значительное место в работе занимает рассмотрение факторов внешней и внутренней среды, воздействующих на результативность экономической деятельности. В первую очередь, управление стабильным формированием производственного предприятия связано с обеспечением устойчивости всех его функциональных областей. На основе комплексного подхода автором выделены важнейшие функциональные подсистемы предприятия и рассмотрена вероятность воздействия каждой области на устойчивое экономическое развитие. Выражены принципы развития и структуры алгоритма управления стабильным развитием предприятия. Определены и систематизированы главные составляющие экономической устойчивости предприятия. Подводя итог статьи, автор делает вывод о том, что оценку экономической устойчивости предприятия необходимо рассматривать как совокупность ее взаимообусловленных и взаимосвязанных составляющих, которые при любых условиях обеспечивают способность к организации деятельности предприятий

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, функциональная подсистема, финансовая устойчивость, производственная устойчивость, социально-экологическая устойчивость, инвестиционная устойчивость, маркетинговая устойчивость, алгоритм экономической устойчивости

CONCEPTS AND WAYS TO INCREASE THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

A.V. Krasnikova, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: anna-solomka@yandex.ru

S.S. Frolov, Student

e-mail: ser.frolov2012@yandex.ru

Voronezh State Technical University

The article is devoted to the actual problem today - the economic sustainability of an enterprise, as a basis for the economic security of the state. In this paper, an analysis of the views of researchers on the economic sustainability of the enterprise is carried out. The most important approaches to the definition of the granted economic category have been analyzed and a concept has been proposed in the broad sense. Considerable place in the work is the consideration of factors of external and internal environment, affecting the effectiveness of economic activity. First and foremost, the management of the stable formation of a production enterprise is related to ensuring the sustainability of all its functional areas. On the basis of an integrated approach, the author singled out the most important functional subsystems of the enterprise and examined the probability of each region's impact on sustainable economic development. The principles of development and structure of the algorithm for managing the stable development of the enterprise are expressed. The main components of the company's economic sustainability are identified and systematized. Summarizing the article, the author concludes that the assessment of the economic sustainability of an enterprise should be viewed as a set of its interdependent and interrelated components that, under any conditions, provide the ability to organize the activities of enterprises

Key words: economic stability of the enterprise, functional subsystem, financial stability, production stability, social and environmental sustainability, investment stability, marketing stability, algorithm of economic stability

Вершиной экономической безопасности каждой страны является эффективное развитие и функционирование первичного звена экономики – предприятия. Собственно предприятия проявляют основное воздействие на все компоненты стабильного развития государства и завоевывают особенное участие при проведении исследования вопроса об общеэкономической устойчивости.

Бытует масса как внутренних, так и внешних факторов, которые предпринимчиво влияют на рыночные ситуации, эффективность и результативность экономической деятельности предприятий.

К факторам внешней среды относят: инфляцию, ставку процента, факторы государственного и законодательного характера, налоговую политику государства научно-технический прогресс, социально-культурную среду.

К внутренним факторам относят: систему управления, производственный процесс, финансовую политику, персонал, деловую репутацию, маркетинг и многое другое.

Из этого можно сделать вывод, что экономическая устойчивость определяется способностью предприятия, стремительно развиваться под воздействием

внешней и внутренней сред, при этом сохраняя производственно-экономические показатели на предопределенный период.

В настоящее время существует множество точек зрения различных авторов на определение понятия «экономическая устойчивость предприятия». Некоторые из них представлены в таблице.

Подходы к определению понятия «экономическая устойчивость предприятия»

Автор	Определение
Камаев В.Д. [1]	Экономическая устойчивость предприятия – это стабильность получения организацией доходов от продаж.
Брянцева И.В. [3]	Экономическая устойчивость предприятия – такое состояние предприятия, при котором характеризующие его социально-экономические параметры сохраняют исходное равновесие и находятся в заданных границах при воздействии внутренней и внешней среды (определение исходит из системы планирования предприятия и нахождения ее в равновесном, с точки зрения плановых показателей, состоянии)
Окладский П.В. [2]	Экономическая устойчивость предприятия – это динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий
Шотыло Д.М. [6]	Понятие экономической категории «экономическая устойчивость предприятия», заключается в способности производственной системы под воздействием негативных возмущений внешней и внутренней среды сохранять целостность производственной системы и отдельных её элементов, непрерывно совершенствовать функции, внешние и внутренние процессы, противостоять неблагоприятным факторам, влияющим на неё.
Захарченко В.И. [4]	Экономическая устойчивость – это комплекс свойств организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия
Баканова М.Н. [5]	Экономическая устойчивость – это наличие инновационного потенциала устойчивого развития и его эффективное использование для нейтрализации внешних воздействий и факторов дестабилизации

Таким образом, проанализировав основные понятия экономической устойчивости у перечисленных авторов и, учитывая отсутствие единого сформулированного определения, экономическую устойчивость можно понимать как способность системы реагировать и противостоять воздействию негативных факторов внешней и внутренней среды, сохраняя при этом свою внутреннюю структуру и динамику характера функционирования.

Вероятность достижения определенных предприятием целей, в том числе и стабильного экономического развития, в наибольшей степени зависит от результативности принимаемых решений. Для этого есть острая необходимость формирования алгоритма управления стабильностью предприятия.

Каждая организация является сложнейшей многоуровневой системой, которая в свою очередь делится на подсистемы. Некоторые из них представлены на рис. 1.

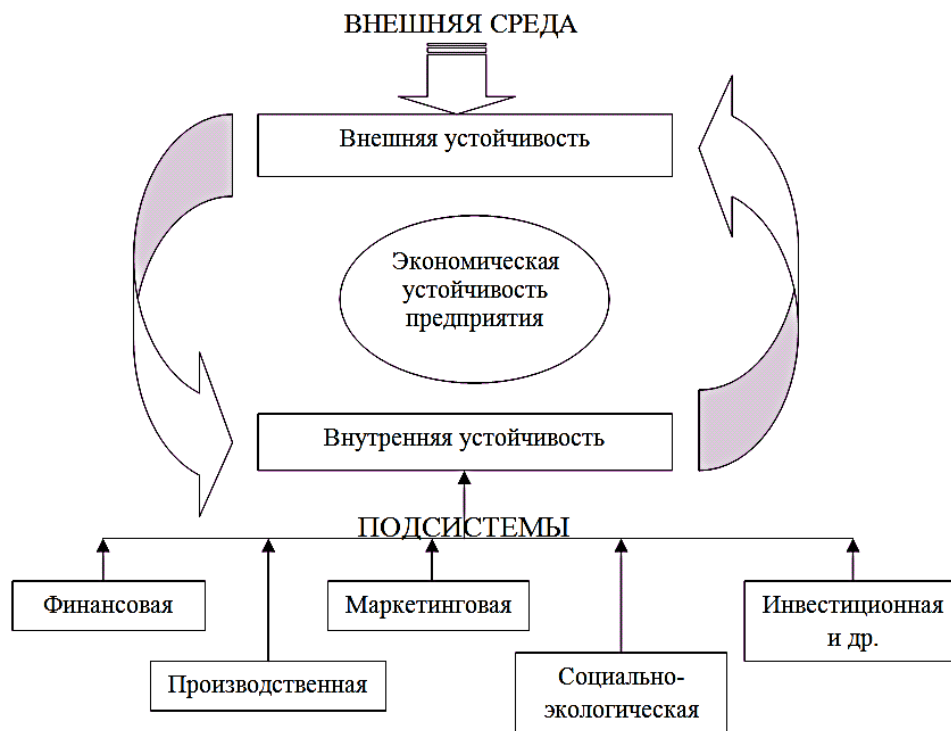


Рис. 1. Формирование экономической устойчивости предприятия

На результативность и рентабельность работы предприятия оказывает особое влияние - слаженность работы всех подсистем. Вследствии чего является необходимым проанализировать вероятность воздействия работы каждой подсистемы отдельно.

Основой финансовой стабильности экономики России является финансовая устойчивость организации, так как именно она служит залогом выживаемости и основой прочного положения. **Финансовая устойчивость** предприятия показывает превышения доходов над расходами, формирует условия для легкого маневрирования денежными средствами предприятия и путем результативного их использования, а также содействует постоянному процессу производства и воплощение в жизнь продукции.

В результате этого финансовая устойчивость формируется в процессе производственно-экономической деятельности и является первым по степени важности, компонентом стабильности предприятия.

Стабильность финансовой подсистемы представляет собой результативность применения основных и оборотных средств, сохранение кредитоспособности платежеспособности. Исходя из этого необходимо такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие способно ручаться за непрерывный процесс производства и реализацию продукции. Потенциал инвестировать в расширение и обновление производства.

Во многих работах, на нынешнем этапе, досконально подвергается анализу исключительно «финан-

совая устойчивость», что исключает вероятность проведения «полноценного подхода» к оценке экономической устойчивости предприятия.

Например, для повышения финансовой устойчивости предприятию необходимо изыскивать резервы по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Кроме того, важно находить наиболее оптимальное соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Существенную роль в стабильном развитии производственных предприятий исполняет **производственная подсистема**. Неизменность данной функциональной области обуславливает наличием возможности, способным обеспечивать рост производственной рентабельности и безубыточный объем производства. Нужна стабильность и отлаженность производственного цикла предприятия, неизменность его ресурсного снабжения. В предоставленной подсистеме не анализируют важнейшие фонды предприятия, а проводится разбор только тех средств труда, которые напрямую участвуют в осуществлении производственных технологий. Организационная устойчивость отображает константность внутренней организации предприятия. Если система управления, разделения полномочий для принятия решений способна немед-

ленно реагировать на модификации внешней и внутренней сред, то организационную структуру можно считать устойчивой.

Основной задачей предприятия является – обеспечение устойчивости управляемостью структуры и ее преобразование. Так, в частности, уменьшение эффективности производственного процесса, порожденное оттоком кадрового персонала, могут быть возмещены за счет результативности структуры предприятия, которая разрешает понизить снижение доли персонала, за счет перераспределения его обязанностей на сопредельных сотрудников. Как показывает практика, любая оценка, сформированная на расчете лишь только количественных показателей, не в состоянии выявить механизм поддержания стабильного развития предприятия, основывающихся на управленческих решениях, на неформальных взаимоотношениях.

Маркетинговая устойчивость – совокупность маркетинговых тактик и стратегий, сосредоточенных на достижениях целей предприятия, а собственно: приобретение верной и специализированной информации о спросе и предложении на разнообразных сегментах рынка. Способность предприятия реагировать на нерегулярность получения заказов и уменьшение риска их появления, повышения деловой репутации и рейтинга.

Емкости рынка, эластичности спроса, конкуренции, ценовой политики государства зависит от рыночных факторов. Существенной ролью выступает позиционирование товара предприятия в разуме потребителей, зависящее от того, насколько они были раньше довольны его приобретением, а также от рецензий остальных покупателей, имиджа предприятия и инициативности его рекламных компаний. Стабильность предприятия по классификациям рыночной конкурентоспособности, характеризуется увеличением объемов продаж, расширением рынка и сети сбыта. Действенным показателем является часть рынка, которой «завладела» организация. Уменьшение стабильности по конкурентоспособности продукции предприятия будет указывать на отклонение части от наименьшей дозволенной величины. Способность предприятия обеспечить наилучший механизм ценообразования продукции, разрешающий с максимальной результативностью планировать постоянный уровень прибыли является – ценовая устойчивость.

В ценовой устойчивости важны 2 существенных аспекта:

- снабжение выживаемости (V реализации продукции);
- максимизация прибыли (уровень внутренних издержек, эластичность спроса по цене).

В соответствии с Концепцией стабильного развития, принятой на Международной конференции по окружающей среде и развитию, экономика обязана снабдить не только рост экономической результатив-

ности, но и общественную защищенность людей, и экологическую безвредность природы.

Исходя из этого, предприятия обязаны сосредоточивать пристальное внимание на **социально-экологическую устойчивость**. Социальная устойчивость – это способность предприятия совершенствовать условия труда, снабжать трудовыми местами и заработной платой, организовывать подходящие условия для роста созидательного потенциала любого работника, вводить систему мотивации труда, уменьшать показатели текучести кадров. Значительный фактор общественной стабильности выражается в сохранение баланса прав, заинтересованностей всех участников производственного процесса, на основании социальной правды, единства. В настоящее время значительный интерес научного мира привлечен к экологической стабильности. Большое количество стран учитывает экологические аспекты, и ведет работы по уменьшению отрицательного воздействия на окружающий мир.

Немаловажную роль в развитии предприятия играет **инвестиционная устойчивость**, которая содействует воплощению в жизнь инвестиционной деятельности организации, в любой промежуток времени, в условиях неясности внутренней и внешней сред, мешающих нормальному развитию организации. Постоянное развитие предприятия совершается за счёт проведение в жизнь результативных инвестиционных проектов. После этого процесс функционирования предприятия на период выходит за рамки динамичного режима, с целью перешагнуть на другой, качественно свежий, более значительный динамичный распорядок функционирования. Необходимо выделить все существенно функционирующие подсистемы, которые непринужденно воздействуют на его всеобщую устойчивость, в зависимости от специфики экономической деятельности организации.

Структурными генераторами постоянного развития предприятия являются факторы производства, которые характеризуются численностью и качеством употребляемых ресурсов. В зависимости от того, какие факторы воздействуют на экономический рост, распознают экстенсивный и интенсивный пути экономического развития. При экстенсивном формировании повышение объёмов производства совершается за счет роста числа применяемых факторов производства. Усиленный путь экономического развития характеризуется улучшением технологии и техники и увеличением качества важнейших производственных факторов. Для достижения нужной величины стабильного развития предприятие обязано набрать резерв стабильности, за счет совершенствования итогов деятельности, применяя в полной степени усиленные факторы производства. Постоянное развитие производства базируется на результативности управленческой политики организации, которая вводит в себя директиву и применение модернизированного

снабжения и нынешних технологий. Постоянное развитие рыночной функциональной области охватывает результативную маркетинговую стратегию, проведение действенных рекламных компаний, разработку и повышение ассортимента продукции, введение инноваций. Постоянство финансовой подсистемы характеризуется индикаторами рентабельности, являющиеся наиболее значительными показателями финансового состояния предприятия. Воплощение в жизнь процесса постоянного развития любого предприятия представляет собой определенные аналогичные действия, обращенные на решение проблем стабильности предприятия. Важнейшей задачей руководства станет разработка стратегии, предусматривающей будущее постоянное развитие предприятия, а вслед за тем поэтапное осуществление и внесение коррективов в уже избранную стратегию, с поддержкой управления и недолгого планирования.

В зависимости от специфики экономической деятельности предприятия необходимо выделить все значимые функционирующие подсистемы, которые напрямую влияют на его общую устойчивость.

В процессе управления экономической устойчивостью предприятия первостепенной задачей является выявление различного рода факторов, которые влияют на его функциональность и эффективность, и, в тоже время использовать их влияние в нужных для предприятия направлениях.

Главной целью является преобразование положительно влияющих на экономическую устойчивость факторов в свои преимущества. Поэтому является необходимым формирование алгоритма стабильного

развития предприятия, выступающего в качестве новой системы, его межэлементную связь, сосредоточенную на подъем его стабильности и функциональности.

Суть алгоритма экономической устойчивости предприятия заключается в том, что каждое предприятие является раскрытой системой, на которую воздействуют факторы внутренней и внешней среды. Создание данного алгоритма должно базироваться на системном подходе. Каждая хозяйственная деятельность представляет собой комплект сношений и подчиненностей, их воплощение в жизнь, поддержание и разрыв уже встречающихся связей.

Развитие алгоритма экономической устойчивости предприятия должно реализовываться на базе надлежащих убеждений:

- единство – взаимосвязанность и соподчиненность всех собирающих системы;
- комплексность – призывает к учету всех полагаемых факторов влияния;
- непрерывность – урегулировать влияния по грани поступления свежей информации, осуществление процесса регулирования обязана носить устойчивый нрав;
- адекватность – соответствие системы закономерной реальности.

Алгоритм экономической устойчивости предприятия рассматривается как комплексный организационно-хозяйственный механизм, строение которого состоит из информационной деятельности и всех вышеизложенных подсистем (рис. 2).

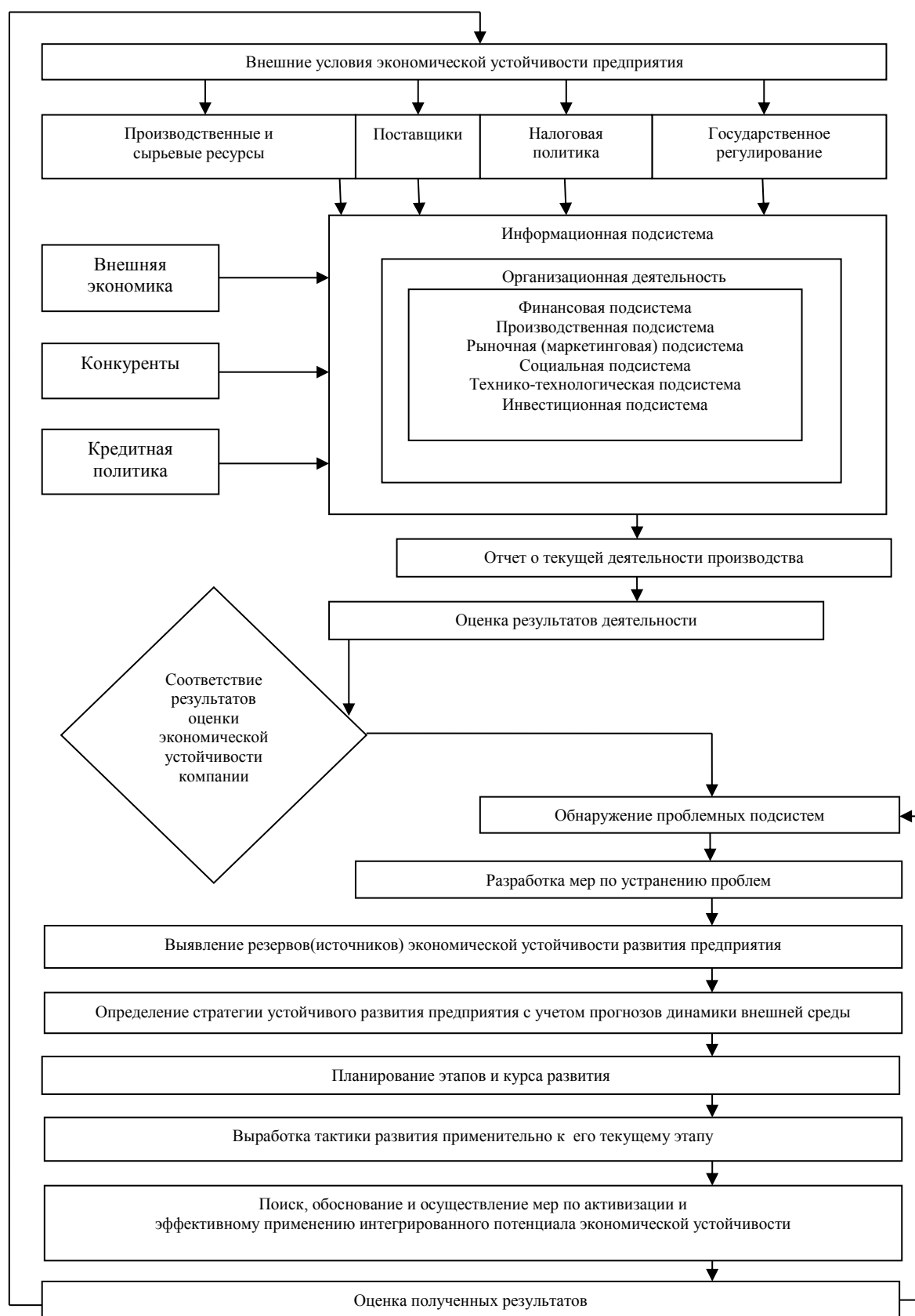


Рис. 2. Алгоритм процесса обеспечения экономической устойчивости предприятия

Подводя итог всему вышесказанному хотелось бы отметить, что к основным мерам обеспечения экономической устойчивости можно отнести удовлетворение спроса потребителей, качество готовой продукции, оптимальный объем продаж. Регулярный контроль над повышением производства обеспечивает выполнение основных целей производственного процесса предприятия и является гарантом экономической устойчивости. Предприятие также должно видеть стратегическое будущее своего состояния. В целом обеспечение стабильного развития без такового важного элемента, как устойчивость предприятия невозможно.

Инвестиционная составляющая занимает важное место для обеспечения экономической устойчивости, так как от ее уровня зависит инвестиционная привлекательность предприятия. Поддержка экономической устойчивости обеспечивается путем увеличения инвестиционной привлекательности, меры обеспечения которой направлены на оптимизацию форм и видов инвестиций, уменьшение инвестиционных рисков и повышение эффективности инвестиционной деятельности.

Оценку экономической устойчивости предприятия необходимо рассматривать как совокупность ее взаимообусловленных и взаимосвязанных составляющих, которые при любых условиях обеспечивают

способность к организации деятельности предприятий.

Литература

1. Камаев В.Д. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства): учебное пособие / В.Д. Камаев. - М.: Экономика, 2014.
2. Окладский П.В. Соотношение понятий экономической несостоятельности и устойчивости предприятий / П.В. Окладский // Лесной журнал. - 2016.
3. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление: учебное пособие / И.В. Брянцева. - Хабаровск: Хабаровский государственный технический университет, 2015.
4. Захарченко В.И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В.И. Захарченко // Машиностроитель. - 2015
5. Баканова М.Н. Анализ основных факторов экономической устойчивости современного предприятия / М.Н. Баканова // Вестник МГПУ - М.: МГПУ. 2014. №2 (5).
6. Шотыло Д. М. Организационно-экономическое обеспечение устойчивости производственной системы: диссертация кандидата экономических наук. Воронежский государственный технический университет, Воронеж, 2008.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Л.В. Шупак, старший преподаватель

e-mail: shupack2014@yandex.ru

В.В. Жадан, студент

e-mail: Vvj1996@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

В современных условиях функционирования любого предприятия важным фактором, который влияет на развитие предприятия и его текущее состояние, является уровень затрат на продукцию, отражающий насколько эффективно предприятие использует экономические ресурсы. В связи с этим необходимо исследовать систему планирования затрат и область управления затратами, чтобы создать условия для снижения уровня затрат. В условиях быстроизменяющейся рыночной среды проблема эффективного планирования и управления затратами играет важную роль, поэтому предприятию необходимо искать новые пути и возможности снижения затрат, улучшать и корректировать методы планирования, учета, анализа формирования затрат.

Тема исследования является актуальной, поскольку предприятия хотят получать максимальную прибыль при минимальных затратах.

В статье рассматриваются проблемы планирования и управления затратами на предприятии и предлагаются способы их решения, а также обоснована необходимость совершенствования планирования затрат, намечены методы по улучшению управления затратами

Ключевые слова: планирование, затраты, расходы, прибыль, методы планирования затрат, управление затратами

MODERN PROBLEMS OF COST PLANNING AT THE ENTERPRISE

L.V. Schupak, Senior Lecturer

e-mail: shupack2014@yandex.ru

V.V. Zhadan, Student

e-mail: Vvj1996@mail.ru

Voronezh State Technical University

In modern conditions of functioning of any enterprise is an important factor that affects the development of the enterprise and its current status is the level of costs of production, reflecting how efficiently the company uses economic resources. In this regard, it is necessary to investigate the cost planning system and the cost management area to create conditions for reducing the level of costs. In a rapidly changing market environment, the problem of effective planning and cost management plays an important role, so the company needs to look for new ways and opportunities to reduce costs, improve and adjust the methods of planning, accounting, analysis of cost formation.

The topic of the research is relevant, as companies want to get the maximum profit at the lowest cost.

The article discusses the problems of planning and cost management in the enterprise and proposes ways to solve them, as well as the need to improve cost planning, outlined methods to improve cost management

Key words: planning, costs, expenses, profit, methods of cost planning, cost management

В современных рыночных условиях значительно выросла проблема планирования, учета, анализа и контроля затрат на предприятии. Проблема управления затратами актуальна потому, что достичь преимущества над конкурентами в настоящее время возможно лишь при наличии более низкой себестоимости продукции, по сравнению с другими производителями. Менеджеры значительное внимание уделяют аспектам управления затратами, так как получение финансового результата, в первую очередь, зависит от эффективности работы в данной области.

В настоящее время отмечается существенное увеличение затрат предприятия, что связано, по большей части, с ростом стоимости сырья, полуфабрикатов, электроэнергии, топлива, и увеличением процентных ставок по кредитам, вследствие чего происходит снижение прибыли и перспективы развития компании начинают зависеть от степени управляемо-

сти затрат. Поэтому правильное управление затратами поможет избежать излишних расходов. Затраты являются одним из главных факторов производства, так как участвуют в процессах ценообразования и получения прибыли, поэтому их планирование – это основной элемент в ходе управления производством. При таком развитии рыночных отношений предприятию необходимо совершенствовать систему управления затратами, чтобы повысить конкурентоспособность, увеличить прибыль и рентабельность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для большинства предприятий главной задачей является сохранение определенного уровня прибыли в краткосрочном периоде, и поддержание этого потенциала прибыльности в долгосрочном периоде. В современных условиях рынка управление затратами зачастую становится единственным способом эффективного решения данной задачи. Управление затрата-

ми – это комплексный процесс, одним из основных элементов которого является планирование, прогнозирование и анализ затрат.

Перед руководством предприятия постоянно стоит необходимость принятия оптимальных решений, касающихся цены реализации выпускаемой продукции. Выбирая тот или иной путь действий, особенно предполагающий привлечение ресурсов в производство, руководитель предприятия должен четко представлять объем затрат, связанных с принимаемым решением. Каждому предполагаемому варианту действия соответствуют определенные затраты, которые важно рассчитать на стадии планирования. Планирование затрат – трудоемкий процесс на любом предприятии, заключающийся в определении величины расходов, необходимых для производства продукции в определенном объеме, а также затраты на транспортировку, доставку, хранение, обслуживание, рекламу продукции. Планирование затрат осуществляют для того, чтобы определить общую стоимость ресурсов и рассчитать предполагаемую прибыль. Таким образом, можно сказать, что планирование является базой для контроля за рациональным использованием ресурсов. Уровень затрат на предприятии во многом зависит от профессионализма организаторов производства и творческого потенциала кадров. О правильности отнесения затрат на единицу продукции – скажет квалификация экономистов. Важно знать, что понятия «затраты» и «расходы» имеют существенные отличия. Экономическая категория «расходы» регулируется законодательными актами и нормативными документами. Термин «затраты» обычно используется в управленческих целях и связан с закупкой и применением материальных и нематериальных ресурсов в производстве. Затраты – стоимость всех ресурсов, использованных в процессе производства продукции. На практике используют следующие основные классификации затрат: переменные и постоянные (по экономическим элементам); основные и накладные (по отношению к технологическому процессу); затраты по статьям расходов с учетом отраслевой специфики организации; затраты на незавершенный и готовый продукты (по отношению к готовому продукту). [1, с. 43].

В теории существует большое количество классификаций планирования затрат, однако, обобщая, можно выделить два метода: планирование от достигнутого и планирование от производства. В качестве основы для сравнения в планировании «от достигнутого» используют затраты прошлых периодов. В планировании «от производства» используют производственно-ресурсные потребности. Планирование от достигнутых потребностей – метод, не требующий серьезных затрат труда персонала организации. Но, его недостаток в том, что достаточно трудно понять, что именно стоит за установленными показателями. Метод планирования затрат от производства более

совершенен, так как при нем можно детально рассмотреть объем производства, действительный объем ресурсов, а также перечень мероприятий, планируемых к выполнению. Лучше применять метод «от производства», основанием для его использования служат: производственная программа, нормы потребляемых ресурсов, состав продукта, календарно-плановые нормативы, величина фактического незавершенного производства на начало планового периода. Такие исходные данные дают возможность формировать единый план-график, который позволит определить потребность производства в ресурсах на каждый рабочий день на протяжении всего производственного цикла изготовления продукта. В результате легче составить подетальный план производства, и далее преобразовать его в комплексный план затрат. При планировании затрат на единицу продукции, затраты подразделяют на нормируемые и ненормируемые. Нормы расходов предоставляют соответствующие службы: нормы по энергии и топливу – службы энергетиков, службы технологов предоставляют нормы расходов по сырью и материалам. При планировании ненормированных затрат используют систему коэффициентов.

К основным особенностям затрат относятся: динамизм, многообразие, трудность измерения затрат, а также противоречивость влияния на экономический результат. Рассмотрим подробнее. Первая особенность – динамизм затрат заключается в том, что затраты изменяются, находясь в постоянном движении. В условиях рынка меняются цены на приобретаемое сырье и материалы, комплектующие изделия, тарифы на услуги, также происходит обновление продукции, пересмотр норм расхода затрат. Это все отражается на уровне затрат и соответственно на себестоимости продукции. Поэтому рассматривать затраты в статике не рекомендуется, так как это будет условно и не отразит их реального уровня. Вторая особенность – многообразие затрат, поэтому необходимо применять широкий спектр приемов и методов управления затратами. Многообразие выражается в классификации затрат, что дает возможность оценить степень влияния различных затрат на экономическую деятельность фирмы, а также при изготовлении изделия использовать только те затраты, которые необходимы, т.е. правильно их соотносить. Третья особенность затрат заключается в трудности измерения, учета и оценки затрат, так как нет абсолютно точных методов для их измерения. К четвертой особенности относят сложное и противоречивое влияние затрат на прибыль. К примеру, чтобы повысить прибыль предприятию необходимо снизить текущие затраты на производство, но, чтобы это осуществить нужно повысить капитальные затраты на научно-исследовательские разработки, технику, технологию и др.

Метод планирования – это конкретные способы расчетов показателей. При планировании затрат

предприятия могут использовать такие методы как: нормативный, расчетно-аналитический, экономико-математическое моделирование, балансовый метод,

бюджетирование, метод оптимизации плановых решений (табл. 1).

Таблица 1

Виды методов планирования

Название метода	Сущность метода
Нормативный	Используются ранее установленные нормы и технико-экономические нормативы, а на их основе определяют потребность в финансовых ресурсах
Расчетно-аналитический	Плановая величина финансового показателя рассчитывается исходя из анализа достигнутой величины финансового показателя, который принимают за базу, а также изменения индексов в плановом периоде.
Балансовый	С помощью построения балансов согласуются финансовые ресурсы, которые имеются в наличии, и фактическая потребность в ресурсах.
Показанный	Предприятие, выпускающее разного рода продукцию, определяет себестоимость единицы продукции отношением затрат на количество изделий, произведенных по данному заказу.
Оптимизация плановых решений	Разрабатываются несколько вариантов планового расчета затрат, затем из них выбирают наиболее приемлемый оптимальный вариант
Экономико-математическое моделирование	Возможность выражения количественных взаимосвязей между финансовыми показателями и их определяющими факторами. Эта связь выражается через экономико-математическую модель.
Бюджетирование	Разработка взаимосвязанных планов производственно-финансовой деятельности организации, ее подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования. Осуществляется контроль за выполнением этих планов, далее применяют корректирующие воздействия на отклонения от параметров.

Относительно развития теории проблеме планирования затрат на предприятии, а также управления затратами, посвящено немалое количество научных статей и публикаций. На практике же большинство организаций сталкиваются с некоторыми сложностями в решении различных проблем управления, в результате чего не удается создать эффективную систему управления затратами на предприятии. Это происходит по следующей причине: долгие годы система управления затратами на отечественных предприятиях была вторичной по отношению к другим системам; предприятию не удавалось найти эффективные пути снижения затрат, поскольку система планирования затрат ориентировалась только на централизованные, внерыночные критерии принятия решений, не рассматривая другие возможности повышения эффективности.

Нехватка опыта в сфере управления затратами приводит организацию к потере ориентиров в области планирования затрат, потере контроля за уровнем затрат. Предприятие не готово к новым условиям работы в данной области, что еще более усугубляет ситуацию, так как механизм планирования по снижению затрат перестает отвечать современным требованиям. Поэтому проблема переориентации теории и накопленного практического опыта на преодоление новых задач в области планирования и управления затратами приобретает весьма значительную актуальность.

Когда в стране начали осуществлять экономические реформы, российская экономическая литература активно прослеживала зарубежный опыт по управлению затратами, который впоследствии обобщался,

учитывая специфику переходного периода и особенности отечественного опыта.

Изучая накопленный российский и зарубежный опыт, касающийся управления затратами, можно рассмотреть основные проблемы совершенствования системы управления затратами. К первой проблеме относится многообразие различных видов расходов, поэтому необходимо дополнительно изучать их классификационные особенности для последующего обобщения, чтобы оптимизировать управленческий учет. Вторая проблема заключается в изменении состава самих затрат. Данная проблема в настоящее время до сих пор остается не решенной. Ее сложность состоит в том, что порой невозможно точно измерить состав затрат, а это, в свою очередь, создает дополнительные трудности в осуществлении учетных операций. Третья проблема состоит в неоднозначном влиянии затрат на финансовый результат предприятия в целом. Поэтому управление затратами требует дополнительных исследований и разработок, направленных на преодоление выше обозначенных проблем. [2, с.97-99]

Планирование затрат занимает одно из важнейших мест в практической деятельности любой организации. Однако часто допускаемые просчеты способствуют снижению эффективности системы планирования. Рассмотрим наиболее значимые проблемы:

1. Проблема рационализации затрат. Даже при самом жестком регламентировании размеров затрат в экономических подразделениях не всегда удается избежать нерационального расходования ресурсов. Для этого необходима максимальная декомпозиция

затрат, а также совершенствование нормативов и корректирование устаревающих технических норм. Разработка более совершенных моделей технологических операций, а также средств автоматизации контроля, дает возможность более оперативно оптимизировать параметры производства в автоматическом режиме, более точно определять состояние технологического оборудования, необходимость в ремонте и тем самым снижать затраты. Автоматизация планирования затрат, а также учет затрат с полноценной детализацией позволит выявить составляющие затрат в трудных для традиционного нормирования сферах деятельности: в ремонтных, транспортных и обеспечивающих службах. Автоматизация планирования затрат позволяет выявить ранее сомнительные закономерности, и получить отчетные данные в реальном времени, чтобы принять решение на будущий плановый период.

2. Неполнота информации и недостаточность навыков работы с такой информацией. При планировании затрат применяются данные прошлых периодов, в связи с этим надежность плана будет зависеть от точности фактических показателей прошлого. Данная картина не будет полной даже при наличии хорошо налаженной системы бухгалтерского и статистического учета, поскольку не все аспекты экономической системы поддаются оценке. К таковым можно отнести действия конкурентов, экономические циклы, политическая обстановка и прочие. Эти обстоятельства придают планированию затрат вероятный характер. Так как предприятие может не располагать всей необходимой информацией для корректного составления плана затрат, а зачастую даже может не знать о существовании каких-либо базовых данных, качество плановых решений по затратам будет зависеть от профессионализма и компетенции плановиков. Следовательно, для реализации преимуществ, созданных планированием затрат, руководству желательно не только совершенствовать планирование, но и уметь учитывать долгосрочные прогнозы несмотря на их расплывчатость и неполноту.

3. Недостаток объективности в планировании затрат. При планировании затрат зачастую предпочтение отдают привычному традиционному варианту, несмотря на существование множества альтернативных решений для достижения цели. Специально подобранные и хорошо документированные альтернативы могут помочь найти рациональное решение.

4. Вопрос ответственности. На предприятиях часто возникает проблема распределения ответственности, а также проблема информационного взаимодействия между планово-экономическим отделом и руко-

водителями других подразделений. Недоработки в плане организации оказывают негативное влияние на степень проработанности и исполнения планов. Следовательно эффективное управление затратами невозможно без качественного планирования затрат.

5. Проблема стратегии планирования затрат. Во-первых, постановка целей в рамках стратегического планирования затрат на многих предприятиях слишком формализована, поэтому процесс планирования затрат недостаточно понятен в отношении базовых идей и выдвигаемых целевых установок. Как правило, попытки разработать оригинальную стратегию с помощью бюрократических структур не обеспечивают желательный результат, так как цели должны быть осмысленны и иметь четкое содержание, результаты – быть измеримыми, а заданные параметры – выполнимыми. Во-вторых, нет связи между оперативным и стратегическим планированием затрат. Это объясняется недостаточным доведением стратегических целей до сферы оперативной деятельности. В результате чего эти цели оказываются не охваченными оперативным планированием затрат, что затрудняет их реализацию. В-третьих, в рамках оперативного планирования затрат постановка целей на многих предприятиях отсутствует.

6. Недоверие руководства предприятия к планированию как к виду управления затратами. Распространенно мнение, что в бизнесе важно умение «крутиться», разбираться в текущей обстановке, отсюда возникает недостаток внимания к будущему. Такой ситуация на некоторых предприятиях решается созданием децентрализованной системы планирования, что позволяет освободить плановиков от выполнения оперативных функций и направить больше внимания на проблемы планирования.

7. Проблема выбора метода планирования затрат. При построении стратегии, главная задача предприятия – это определение задач и выбор направлений развития, которые впоследствии преобразуются в текущие планы предприятия. Затем составляют и утверждают программы долгосрочного развития, в которых уточняются начальные планы, указываются конкретные сроки их исполнения, оцениваются затраты, и определяются источники финансирования. [3, с. 283-286].

Решение вышеописанных проблем планирования затрат требует от предприятия систематизации и конкретизации основных методов управления затратами.

Рассмотрим наиболее эффективные методы в табл. 2.

Таблица 2

Виды методов управления затратами

Метод управления затратами	Сущность метода
Система «stand-ard-cost»	Метод использования стандартов, которые необходимы для определения единственного наилучшего пути использования ресурсов. Данная система служит отличным инструментом для контроля производственных затрат, ведь на основе уже установленных стандартов можно заранее определить сумму затрат на производство и реализацию продукции, рассчитать себестоимость для определения цены, определить сумму предполагаемых доходов в будущем. Стандарты представляют тот идеал, к которому стремится предприятие. Однако, среда функционирования фирмы динамична и обладает неопределенностью, из-за этого фактические значения затрат часто превышают стандарты. Преимуществами метода являются: получение информации о стандартных затратах по отдельным видам продукции; учет отклонений и выявление причин их возникновения в оперативном порядке; контроль и обобщение данных о фактических потерях; поиск резервов снижения затрат; оценка результатов работы производственных отделов и предприятия в целом. Недостатками метода являются: трудность составления стандартов в условиях инфляции; сложность составления стандартов при выполнении большого количества заказов, разных по характеру и типу, за короткое время. Метод «стандарт-кост» направлен на постоянный поиск путей снижения затрат. [4, с.295]
Activity-Based Costing	Этот метод функционального учета затрат предполагает, что затраты появляются в результате выполнения внутрихозяйственной деятельности и бизнес-процессов. Формирование информации о затратах проходит в три стадии: 1) определяется величина расхода ресурсов по организационным и структурным подразделениям; 2) далее, на основе величин расхода ресурсов, определяют затраты по каждому виду внутрихозяйственной деятельности, осуществляемому в одном или же нескольких подразделениях фирмы; 3) затем, исходя из величин затрат по отдельным видам внутрихозяйственной деятельности и объемов потребления, определяется себестоимость продукции. [5, с. 94]. К основным преимуществам метода относятся: выявление дополнительных резервов для снижения затрат в ходе рационализации бизнес-процессов; высокая точность определения себестоимости продукции; выявление причинно-следственной взаимосвязи между величиной затрат и процессами, происходящими на предприятии; улучшение механизма контроля и управления затратами. Недостатком метода состоит в том, что на каждый бизнес-процесс воздействует множество факторов, которые зачастую сложно определить. Особенно трудно определить краткосрочные факторы.
Target costing	Система таргет-костинг (целевое калькулирование себестоимости) рассчитывает себестоимость изделия по заранее установленной цене реализации, которая определяется благодаря маркетинговым исследованиям. [6, с.45]. Метод осуществляется на стадии планирования и разработки продукции. Исследования подтверждают, что именно на этом этапе происходит формирование около 80% затрат по производству. Целевое калькулирование себестоимости – это определение себестоимости, по которой производство и продажа продукта с заданными возможностями и качеством обеспечит необходимый желаемый уровень прибыли при предлагаемой продажной цене. Данный метод планирования себестоимости продукции производит планирование по трем стратегическим направлениям конкурентной борьбы: цена, качество, функциональные возможности.
Kaizen costing	«Кайзен» в переводе с японского – улучшение, которое должно происходить во всех аспектах деятельности предприятия: расходовании материалов, рабочего времени, использования оборудования. Эта методика, калькулирование непрерывного улучшения себестоимости продукции, применяется на двух уровнях: на уровне предприятия и на уровне продукции. На уровне предприятия метод выявляет способы наиболее эффективного выполнения бизнес-процессов в сферах производства, сбыта, обслуживания и тем самым обеспечивает снижение основных и накладных затрат. На уровне продукции метод кайзен-костинг производит поиск способов и путей снижения себестоимости какого-либо вида изготавливаемой продукции. Кайзен-костинг позволяет снизить количество затрат, связанных с дефектами продукции.
Система «just-in-time»	Сущность системы «точно в срок» - это производство продукции только тогда, когда в ней существует потребность, и только в том количестве, которое необходимо покупателям. [7, с.280]. Этот метод позволяет избавиться от излишки производства, и тем самым сократить затраты на нереализуемую продукцию.
CVP-анализ.	CVP-анализ показывает какое воздействие на прибыль оказывают такие факторы, как: цены на продукцию, объем продаж, переменные расходы на единицу продукции, общая величина постоянных расходов, структура реализуемой продукции. CVP-анализ помогает менеджерам понять механизм взаимодействия между этими показателями.

Рассмотрев основные методы управления затратами, можно сделать вывод, что в каждом из них управление затратами организовано по-разному. Каждый метод имеет свои определенные преимущества и

недостатки, поэтому вполне целесообразно использовать смешанные методы, объединяющие в себе несколько методов управления затратами. Такое применение смешанных методов позволит предприятию

повысить эффективность управления затратами и достичь более высоких экономических результатов.

Таким образом, эффективное управление затратами невозможно без качественного планирования затрат. В результате разрешения множества проблем и существенных недостатков планирования затрат на предприятии, в свою очередь позволит российской экономике достичь стабилизации развития.

Литература

1. Иванюта П.В., Луговская А.П., Управление затратами: учеб. пособие. // Киев: «Центр учебной литературы», 2011г. - 316 с.
2. Коновалова Г. И. Проблемы управления затратами на промышленном предприятии способы их решения / Г. И. Коновалова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 1. — С.97–99

3. Жукова Е. А., Рожкова М. Г. Проблемы управления затратами на предприятии // Молодой ученый. — 2017. — №12. — С. 283-286.

4. Керимов В.Э., Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы//Учебное пособие- М.: 5 изд., 2008 г. – 477 с.

5. Попов Л. В., Маслов И. А. Процедура внутрипроизводственного учета затрат и управления себестоимостью // Финансовый менеджмент. — 2014.- № 1.- С.55–57.

6. Радченко К., Таргет-костинг или искусство делать дешевле//Менеджмент и менеджер, 2003 г., - № 11 – с. 45

7. Цмоць А.И., Анализ и выбор методов стратегического управления машиностроительным предприятием в режиме реального времени // НУ "Львовская политехника" - Сборник научно-технических работ, 2010 - Вып.20.3 - 280 с.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

С.В. Амелин, д-р экон. наук, профессор
e-mail: assa-prima@mail.ru

Е.А. Худошина, магистрант
e-mail: genya.khudoshina@yandex.ru

Воронежский государственный технический университет

Статья посвящена разработке системы повышения результативности инновационной деятельности на предприятии ракетно-космической отрасли. Рассмотрены мнения известных ученых-экономистов, определяющих содержание понятия «система». Нами было расширено понятие «система» в инновационной деятельности, понимаемое как комплекс элементов, находящихся во взаимодействии и единстве, которые в совокупности смогут повысить эффективность инновационной деятельности на предприятии. В работе представлена и проанализирована авторская система повышения эффективности инновационной деятельности предприятия ракетно-космической отрасли и выделены ее элементы (подсистемы). Проанализированы виды инноваций по области применения. Предложены рекомендации по совершенствованию организации управления и повышению эффективности функционирования инновационной деятельности на предприятии ракетно-космической отрасли. Совершенствование деятельности предприятия, стремление к повышению научно-технического уровня продукции, не имеющей аналогов, и профессионального уровня сотрудников являются важнейшими инструментами повышения эффективности функционирования инновационной деятельности

Ключевые слова: система, элементы повышения эффективности инновационной деятельности, организационно-управленческие инновации, технико-технологические инновации, экономические инновации, социальные инновации, маркетинговые инновации

THE SYSTEM OF INCREASING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION ACTIVITY AT THE ENTERPRISE OF THE ROCKET AND SPACE INDUSTRY

S.V. Amelin, Doctor of Economic Science, Professor
e-mail: assa-prima@mail.ru

E.A. Khudoshina, Undergraduate
e-mail: genya.khudoshina@yandex.ru
Voronezh State Technical University

The article focuses on the development of a system for increasing the effectiveness of innovation activity at the enterprise of the rocket and space industry. The views of well-known economists who determine the content of the concept "system" are considered. We have expanded the concept of "system" in the innovation activity, which is understood as a complex of elements that have interaction and unity, which together can increase the effectiveness of innovation activity at the enterprise. This work presents and analyzes the author's system for increasing the effectiveness of innovation activity at the enterprise of the rocket and space industry and identifies its elements (subsystems). The types of innovations in the field of application are also analyzed. Recommendations for improving the organization of management and improving the efficiency of innovation activity at the enterprise of the rocket and space industry are suggested. Improvement of the enterprise's activity, aspiration to increase the scientific and technical level of products, which do not have analogues and professional levels of employees, are the most important tools for increasing the effectiveness of innovation activity

Key words: system, elements of increasing the effectiveness of innovation activity, organizational and managerial innovations, technical and technological innovations, economic innovations, social innovations, marketing innovations

В настоящее время существует достаточно большое количество определений к слову «система», которое находит свое понимание в трудах известных ученых-экономистов. Данные определения приведены в таблице.

Мнения различных авторов, характеризующих понятие «система»

Автор	Содержание взглядов
Бергаланфи Л.	Система – комплекс элементов, находящихся во взаимодействии и единстве [1].
Холл А.Д., Фейджин Р.Е.	Система – это множество объектов (частей, компонентов системы) вместе с отношениями (relationships) между объектами и между их атрибутами–система, свойствами [2].
Акофф Э.	Система – множество взаимосвязанных элементов, каждый из которых связан прямо или косвенно с каждым другим элементом, а два любые подмножества этого множества не могут быть независимыми.
Гослинг У.	Система – собрание простых частей.
Уотт К.	Система – это взаимодействующий информационный комплекс, характеризующийся многими причинно-следственными взаимодействиями.
Сагатовский В.Н.	Система – конечное множество функциональных элементов и отношений между ними, выделенное из среды в соответствии с определенной целью в рамках определенного временного интервала [3].
Амелин С.В.	Система – множество взаимодействующих элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, составляющих целостное образование [4].
Ланге О.	Система – это множество связанных действующих элементов [5].

Таким образом, мы будем рассматривать систему в инновационной деятельности как комплекс элементов, находящихся во взаимодействии и единстве, которые в совокупности смогут повысить эффективность инновационной деятельности на предприятии. Характеристиками предприятия как системы будут

выступать характеристики «входа», «процесса» и «выхода».

Система инновационной деятельности состоит из следующих элементов (подсистем) и представлена на рис. 1.



Рис. 1. Система повышения результативности инновационной деятельности в организации

Рассмотрев рисунок 1, мы выявили элементы (подсистемы) повышения эффективности инновационной деятельности на предприятии.

1) Подсистема стимулирования. Особое внимание должно уделяться повышению культуры производства среди сотрудников: усилить требования к организации труда и производственной дисциплине, проводить контрольные мероприятия. Вместе с тем следует вести работу по решению социальных про-

блем и стимулированию специалистов, а так же улучшить условия труда сотрудников.

2) Подсистема организации и управления инновационной деятельности на предприятии является важнейшим аспектом работы планово-экономической службы организации. Планово-экономический отдел (ПЭО) является независимым структурным подразделением предприятия и подчиняется непосредственно заместителю руководителя по

экономическим задачам (главному экономисту) [6, с.115].

На предприятии рекомендуется внедрить должность экономиста по экономическому анализу и расчетам эффективности от внедрения инноваций, занимающегося:

- участием в разработке необходимых действий, которые направлены на рост продуктивности инновационной активности фирмы;
- расчетами экономической результативности от ввода в производство новейшей и обновленной техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений, осуществляемых в подразделениях;
- проведением работ по осуществлению формирования и интеграции наукоемких технологий на предприятии;
- оценением экономических, финансовых показателей на каждом этапе реализации проектов развития;

– участием в составлении и реализации мероприятий, нацеленных на уменьшение издержек материалов, понижение трудоемкости, возрастание производительности труда;

– рассмотрением рационализаторских предложений по совершенствованию технологических процессов и заключения о целесообразности их применения в условиях производства.

3) Подсистема развития инновационной активности.

Существуют следующие виды нововведений по области применения.

1 Организационно-управленческие инновации – это модифицирование в системе управления предпринимательской структурой, главная цель которой заключается в возрастании результативности ее работоспособности и конкурентоспособности. Признаки отнесения инноваций к организационно-управленческим можно разделить на две группы (рис. 2).



Рис. 2. Признаки отнесения инноваций к организационно-управленческим

Таким образом, на предприятии необходимо проводить следующие виды работ по повышению организационно-управленческих инноваций:

- повышение квалификации специалистов;
- увеличение доплат за активное участие в молодежных научно-технических конференциях, секциях;
- увеличение доплат за публикации в сборниках, научных журналах;
- увеличение разовых премий, лучшим работникам тринадцатая зарплата;

– снижение простоя оборудования, которое в свою очередь ведет к рациональной расстановки кадров;

- повышение производительности труда работников;
- учет советов, просьб, пожеланий работников;
- стимулирование инновационной активности, инициативности сотрудников;
- использование новейшего программного обеспечения ракетной промышленности;
- социальная защита и страхование работников;

- организация оздоровления и отдыха работников по льготным путевкам;
- поддержание имиджа предприятия в области ракетной промышленности;
- внесение значимого вклада в обеспечение обороноспособности государства и в осуществление многих масштабных российских и международных проектов в области освоения космического пространства.

2 Техничко-технологические инновации – основа технологического продвижения и техперевооружения производства – выявляются в виде новейших модернизированных товаров и услуг, технологий их выпуска, средств производства.

Основные цели предприятия ракетно-космической отрасли в области технико-технологических нововведений представляют собой:

- уменьшение конструктивно-технологической трудоемкости производимых изделий за счет конструктивных новаций;
- понижение издержек на сырье и материальные ресурсы, относящиеся на единицу производимой продукции путем использования новейших материалов;
- совокупная механизация и автоматизация технологических процессов;
- применение робототехники, манипуляторов и гибких автоматизированных систем;
- уменьшение технологической сложности продукции и затрат физических усилий благодаря возрастанию технического уровня и качества техоснастки, инструментов, научной организации труда;
- сопряженная автоматизация и координирование процессов управления производством, осуществляемые при помощи электроники и компьютерной техники.

Выполнение всех пунктов ведет к увеличению результативности функционирования инновационной активности и конкурентоспособности фирмы.

3 Экономические инновации подразумевают преобразования в финансовой и экономической областях деятельности фирмы (в сфере ценообразования, заработной платы и анализа итогов работ промышленно-производственного персонала). В роли экономических инноваций допустимо взять систему формирования запасов и сбережений фирмы. Примером, может послужить, реализация заказов на отдельные детали в назначенный момент времени весьма часто осложняется внутренними и внешними нарушениями в системе. Для того чтобы устранить данные нарушения требуется разработка резервов (трудовых, технических и материальных), цель которой заключается в

компенсации обнаруженных несоответствий. Кроме того, систему резервирования следует применять в условиях инновационного развития предприятия, с целью генерирования предпосылок отработки и опытно-экспериментального производства принципиально новой продукции, что, в свою очередь, даст возможность гибко реагировать на нововведения в производстве.

Таким образом, формирование системы резервов управления обеспечивается созданием резервных мощностей в подразделениях, образованием многоуровневого комплекса складских запасов материалов, запчастей и сооружений.

4 Социальные инновации воплощаются для стимулирования человеческих возможностей и талантов на предприятии посредством модернизации корпоративной культуры, которая отображает систему привычных в фирме и оберегаемых ее сотрудниками культурно-этических, моральных и иных постулатов в отношении целей, работы, внутриорганизационных взаимоотношений и сотрудничества с клиентами, партнерами, конкурентами, государственными структурами и обществом в целом.

Преимущественно высокоэффективной инновационной активности на предприятии можно достичь, когда сотрудники уверены, что получают вознаграждение за качественное и добросовестное выполнение своей работы и уверенность в том, что миссия предприятия в конечном итоге будет достигнута. Общность ценностей работников с ценностями предприятия гарантирует продуктивную работу каждого трудящегося, и преданность в течение продолжительного времени. Отечественные менеджеры, не так давно осознали, что можно не только учитывать нормы поведения персонала и ценностные ориентиры, но и воздействовать на них.

Таким образом, социальные нововведения отображают гражданскую позицию предприятия и оказываются существенным маркетинговым инструментом, позволяющим распределять и совершенствовать новую продукцию и направления, сформировать эмоциональную связь между торговой маркой и заказчиком.

5 Маркетинговые инновации находятся во взаимной связи с новыми формами и методами продвижения продукции на рынок, улучшением взаимоотношений с потребителями.

На рис. 3 представлены функции маркетинговых инноваций на предприятии ракетно-космической отрасли.



Рис. 3. Функции маркетинга на предприятии

При маркетинговом направлении с использованием нововведений, важнейшую роль играет тот факт, что заказчики испытывают необходимость не только в новой продукции, но и в получении дополнительных выгод. Необходимо находить разницу между замыслом товара и концепцией его позиционирования для клиентов. Замысел товара представляет собой новое благо или многофункциональный вид услуг, рекомендованный руководителю предприятия на рассмотрение, а концепция позиционирования имеет отношение к выбору целевого рынка и наиболее прибыльного предложения. Разница между данными понятиями является решающей, так как стратегии позиционирования большей части продукции имеют существенные различия. Фактически, каждая успешная инновация определяет значение изобретения не только замысла товара, но и новой концепции его позиционирования.

Внедрение политики корпоративной социальной ответственности в маркетинговые инновации содействует приросту прибыли предприятия.

Литература

1. Акимов Т.А. Теория организации: учеб. пособие для вузов. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 367с.
2. Холл А.Д., Фейджин Р.Е. Определение понятия системы // Исследования по общей теории систем, 2013. – 263с.
3. Сагатовский В.Н. Основы систематизации всеобщих категорий: учеб. пособие / В.Н. Сагатовский. – перераб. и доп. – Томск, 2013. – 243с.
4. Амелин С.В. Методы моделирования производственных систем: лабораторный практикум: учеб. пособие / С.В. Амелин. – Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2008, - 114с.
5. Мельников В.П. Исследование систем управления: учебник для академического бакалавриата / В.П. Мельников, А.Г. Схиртладзе. – М.: Изд-во «Юрайт», 2014. – 447с.
6. Волкова К.А. Предприятие: положения об отделах и службах, должностные инструкции: справочное пособие / К.А. Волкова, Ф.К. Казакова. – перераб. и доп. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2014. – 461с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Ю.П. Анисимов, д-р экон. наук, профессор

e-mail: KafedraEUPM@yandex.ru

А.В. Булгакова, магистрант

e-mail: anetta0001@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

В условиях постоянного роста значимости инновационной и инвестиционной составляющей в экономической активности предприятий представляется целесообразным рассмотреть организацию инновационно-инвестиционного процесса. В данной работе были выделены основные стадии инновационного проекта, представлена поэтапная организация венчурного инвестирования. Автором используются различные методические подходы для решения задач, возникающих на разных этапах кругооборота венчурного капитала, в практике венчурного бизнеса. В статье делается акцент на раскрытие содержания каждой из стадий венчурного инвестирования и определение возможностей, границ существующего инструментария. Отмечено, что на сегодняшний день назрела необходимость смещения фокуса внимания инвесторов на "ранние" - более рискованные - стадии развития инновационных проектов, поскольку на таких стадиях компании должны иметь дополнительное финансирование для завершения научно-исследовательских работ

Ключевые слова: инвестиции, инновационный проект, инновации, организация, венчурное инвестирование

THE ORGANIZATION OF VENTURE INVESTMENT OF INNOVATIVE PROJECTS

Y.P. Anisimov, Doctor of Economic Science, Professor

e-mail: KafedraEUPM@yandex.ru

A.V. Bulgakova, Undergraduate

e-mail: anetta0001@mail.ru

Voronezh State Technical University

In the conditions of constant growth of importance of innovative and investment component in economic activity of enterprises it seems expedient to consider the organization of innovation and investment process. In this work the main stages of the innovation project were identified, the stage-by-stage organization of venture investment was presented. The author uses different methodological approaches to solve problems arising at different stages of the circulation of venture capital in the practice of venture business. The article focuses on the disclosure of the content of each stage of venture investment and the definition of opportunities, the boundaries of the existing tools. It is noted that today, there is a need to shift the focus of investors' attention to the "early" - more risky - stages of development of innovative projects, because these stages, companies must have additional funding to complete research works

Key words: investments, innovative project, innovation, organization, venture investing

На современном этапе развития теоретических концепций учеными доказано, что развитие любых социально-экономических систем (страны, региона, отрасли, предприятия) связано с определенной циклическостью. Для каждого из циклов характерна своя периодичность или длительность и каждый из них в определенной мере влияет на общее развитие. Многие виды циклов взаимосвязаны между собой и появление одного из них отражается на циклическости развития другого направления. Особенно это характерно для экономических циклов, которые взаимосвязаны с технологическими, промышленными, организационными и инновационными циклами. В условиях постоянного роста значимости инновационной и инвестиционной составляющей в экономической активности предприятий представляется целесообразным выделить эти

два цикла в особую совокупность и рассмотреть организацию инновационно-инвестиционного процесса.

Первый этап - формулирование инвестиционной цели — зависит от задач

соответствующего финансового института. Применительно к венчурным инвесторам (как частным, так и в форме коммерческих объединений), основная задача - это обеспечение максимального дохода при приемлемом уровне риска.

Вторым этапом процесса управления инвестиционным проектом является формирование инвестиционной стратегии. На этом этапе инвесторы решают, во-первых, в какой форме будут осуществляться инвестиции (прямые или портфельные, реальные или финансовые), в активы каких рынков, отраслей, компаний, проектов они будут инвестировать. При этом фонды коллективных инвестиций и корпоративные

венчурные организации должны учитывать ограничения, диктуемые клиентами и регулируемыми институтами. Во-вторых, в рамках избранных рынков, венчурные инвесторы, в соответствии со своими долго-

срочными целями, формируют систему инвестиционных критериев. Система инвестиционных критериев влияет на выбор конкретного объекта для инвестирования.

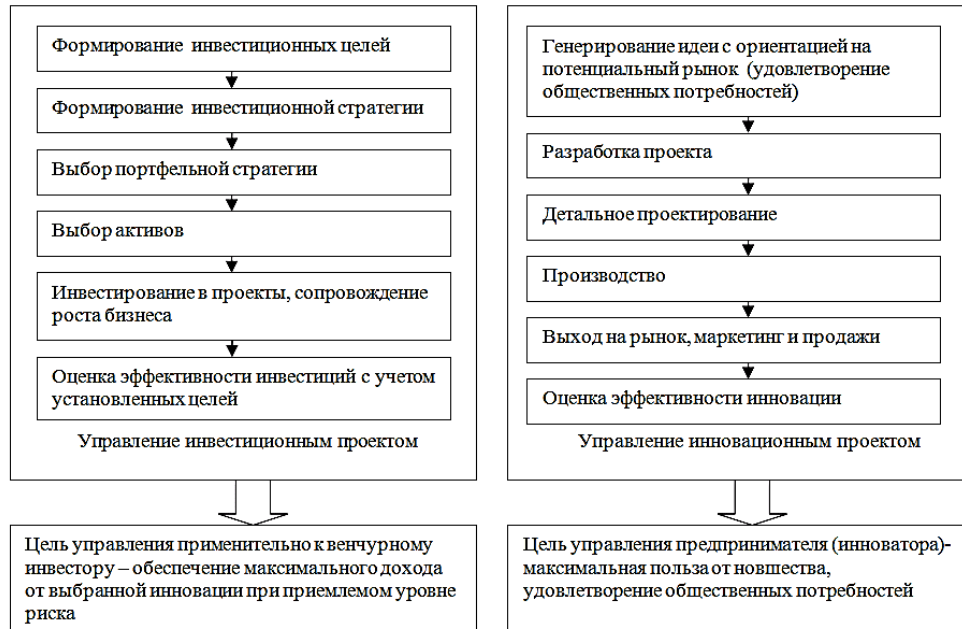


Рис. 1. Синтез основных целей управления инвестиционным и инновационным проектом

Третий этап - выбор портфельной стратегии, использование любой доступной информации и методов прогнозирования для оценки перспектив будущей инвестиции, рассмотрение альтернативных вариантов диверсификации портфеля венчурного инвестора.

Следующим этапом является выбор активов, которые будут включены в портфель. Выбор активов осуществляется на основании ранее сформулированных венчурным капиталистом инвестиционных критериев. Так, с научно-технологической точки зрения оценивается научный уровень разработки, наличие соответствующих технологических потребностей у потенциальных потребителей продукта. С коммерческой точки зрения оценивается текущее состояние и перспективы развития отрасли, в которой ведется бизнес инновационного предприятия, потенциал роста отрасли.

Самый важный, ответственный и содержательный этап - инвестирование в проект и постинвестиционное сопровождение роста компании. От качественной совместной работы венчурного инвестора и инноватора на данном этапе зависит успех компании на рынке и изменение ее рыночной стоимости, состав-

ляющей основной доход венчурного предпринимателя. Фонды венчурных (прямых) инвестиций имеют возможность жестко контролировать и управлять объектами своих инвестиций, при этом снижается уровень рисков из-за непрозрачности бизнеса.

Заключительной стадией является оценка эффективности инвестиций. Инвестор производит расчет доходности портфеля и сравнивает с базисным показателем, а далее исходя из полученного результата принимает решения о коррекционных мероприятиях либо продолжении выбранной стратегии.

Реализация замысла инновационного проекта обеспечивается участниками проекта. В зависимости от вида проекта в его реализации могут принимать участие от одной до нескольких десятков (иногда сотен) организаций. У каждой из них свои функции, степень участия в проекте и мера ответственности за его судьбу. Вместе с тем все эти организации в зависимости от выполняемых ими функции принято объединять в команду проекта.

Основные стадии инновационного проекта представлены на рис. 2.

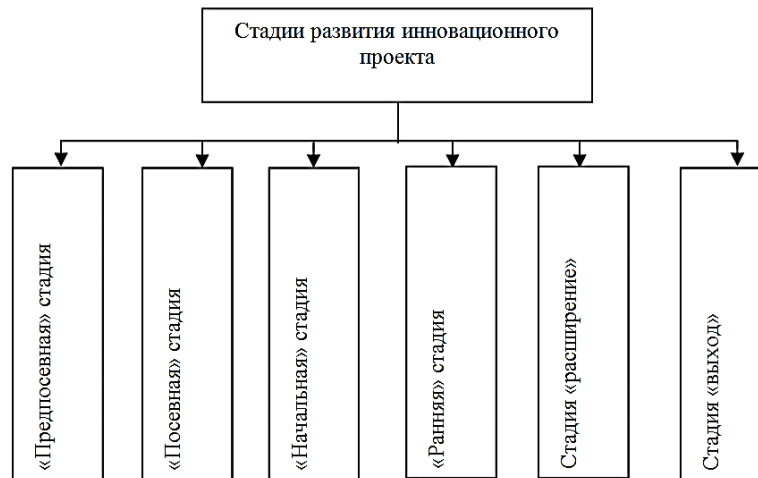


Рис. 2. Основные стадии инновационного проекта

Поэтому следует чётко представлять все стадии развития инновационного проекта в организациях:

1. Pre-seed – «предпосевная» стадия, для реализации которой выделяются небольшие суммы, отведенные на то, чтобы доказать концепцию потенциально прибыльного бизнеса.

2. Seed - «посевная». На этой стадии инновационный проект находится на ступени формирования. Внутри компании протекает процесс создания управленческой команды, проводятся научно-исследовательские опытно-конструкторские работы, проводятся маркетинговые исследования.

3. Start up - «начальная стадия». Она характеризуется тем, что организация, не имеющая длительной рыночной истории, но обладающая опытными образцами стремиться организовать производство и выход продукции на рынок. Для «start up» необходимо участие инвесторов при проведении научно-исследовательской работы и начале продаж.

4. Early stage, early growth - «ранняя стадия». На этой стадии определяется «точка безубыточности». Компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на ранней стадии ее коммерческой реализации, не имеют устойчивой прибыли. Такие компании должны иметь дополнительное финансирование для завершения научно-исследовательских работ.

5. Expansion - «расширение». На стадии «расширения» компания занимает определённые позиции на рынке, становится прибыльной. Она осуществляет расширенное производство и сбыт продукции, проводит дополнительные маркетинговые исследования, увеличивает основные фонды и рабочий капитал.

6. Exit - «выход». На данном этапе продажа происходит по ценам, намного превышающим вложения, что позволяет инвесторам зафиксировать значительные объёмы прибыли. Иногда перед «выходом» выделяют промежуточную стадию, на которой привле-

каются дополнительные инвестиции для улучшения показателей компании, что влечёт общее повышение её капитализации. На данном этапе в компанию вкладывают средства инвесторы, ожидающие быструю отдачу вложений.

При инновационной деятельности акцент делается на венчурное инвестирование. При всех существующих рисках венчурное инвестирование является ведущим источником финансовой поддержки первичных стадий инновационных проектов.

Однако рассматривая в целом кругооборот венчурного капитала, следует отметить, что он не ограничивается лишь фазой инвестирования. Немалую долю сил и средств венчурного предпринимателя занимают прединвестиционный этап, в течение которого он должен выбрать «судьбоносные» проекты, и постинвестиционный этап, на котором происходит оценка качества финансовой работы, распределение доходов между участниками фонда коллективного инвестирования и корректировка стратегии на будущее.

Поскольку поэтапная организация кругооборота движения венчурных средств является одной из ключевых особенностей механизма рискованных капиталовложений, представляется целесообразным рассмотреть ключевые проблемы, возникающие на каждом из этапов и существующий методический инструментарий. Для решения задач, возникающих на разных этапах кругооборота венчурного капитала, в практике венчурного бизнеса используются различные методические подходы, обзор которых представлен в таблице. При разработке данной таблицы особый акцент сделан на раскрытие содержания каждой из стадий венчурного инвестирования и определение возможностей, границ существующего инструментария.

Поэтапная организация венчурного инвестирования: решаемые проблемы и используемый инструментарий

Этап	Содержание этапа	Методическая база, инструментарий
Прединвестиционный этап	- Выбор и организационной формы деятельности венчурного инвестора, поиск соинвесторов; - организация венчурного фонда, аккумуляция рискованного капитала; - распределение прав и обязательств участников фонда; - оценка факторов внешней и внутренней среды, препятствующих и способствующих реализации инновационно-инвестиционной деятельности фонда; - определение инвестиционной стратегии (выбор рынка, отрасли, предприятия, проекта, предпочтительной стадии); - прогнозирование финансовых результатов деятельности фонда/инвестора; - поиск, переговоры, отбор проектов, встречи с предпринимателями, изучение бизнес-планов; - проверка предоставленных расчетов и предположений исходя из информационных возможностей фонда; - проведение технической экспертизы, финансового и юридического аудита, субъективная оценка «человеческого потенциала»; - оценка реалистичности суммы запрошенных инвестиций; - обеспечение потока проектов.	- Принципы венчурной инвестиционной деятельности; - анализ факторов внешней среды и выбор оптимальной организационной формы; - методы стратегического планирования; - бизнес-планирование деятельности фонда; - модели организации процесса венчурного инвестирования; - методы оценки конкурентоспособности инноваций; - методы экспертной оценки, интуиция; - анализ эффективности инновационной деятельности организации; - методы оценки будущей эффективности проекта (NPV, PI, IRR, MIRR); - методы оценки текущей и будущей стоимости венчурного предприятия; - метод сценарного анализа эффективности портфеля проектов.
Инвестиционный этап	- Инвестирование венчурного капитала в проект; - необходимое формальное и неформальное (деловые контакты, опыт) содействие предпринимателям в решении ключевых задач — развитии производства, рекламе, преодолении конкуренции, создании сетей сбыта; - организация защиты коммерческой тайны предприятия; - контроль показателей эффективности проекта входе и по итогам его реализации; - мониторинг стоимости венчурного предприятия; - в случае необходимости - привлечение новых венчурных инвесторов (диверсификация риска); - мониторинг движения денежных потоков из финансовых отчетов и отчетов управляющих на заседаниях совета директоров; - решение о привлечении заемного капитала из традиционных источников; - определение момента и способа «выхода» из инвестиций; - подготовка условий для выпуска акций на рынок ценных бумаг; - продажа акций, долей в венчурных предприятиях.	- Методы оценки стоимости венчурных предприятий на разных фазах реализации инновационного проекта; - методы оценки текущей эффективности проекта (NPV, PI, IRR, MIRR); - модели выявления и ранжирования наиболее значимых видов риска; - модель расчета стоимости вновь привлеченного капитала; - методы компенсации риска, уклонения, диссипации, локализации риска; - анализ чувствительности проекта (расчет коэффициентов чувствительности, точек безубыточности проекта); - использование программных средств анализа.
Постинвестиционный этап	- Оценка эффективности участия в инновационных проектах; - распределение прибыли среди участников венчурного фонда; - оценка результативности выбранной стратегии инвестирования; - принятие решения о закрытии венчурного фонда либо реинвестировании средств в новые проекты.	- Методы оценки эффективности проекта с учетом полученных фактических результатов; - методы стратегического планирования; - методы экспертных оценок для определения эффективности работы с проектом специалистов венчурного фонда.

Как свидетельствует представленная таблица, можно говорить о существовании обширной методической базы инвестиционного менеджмента, инструменты которой в целом применимы даже в такой специфичной высокорисковой области инвестирования,

как венчурное инвестирование. Тем не менее, анализ методической базы, публикаций, мнений экспертов венчурной индустрии, позволяет утверждать, что по многим рассмотренным элементам используемого на сегодняшний день инструментария у профессиона-

лов-практиков возникают вопросы, и до сих пор не нашли оптимального решения многие ключевые практические проблемы венчурного инвестирования инновационных проектов.

Литература

1. Анисимов Ю.П. Обеспечение жизнеспособности организации на основе инноваций: монография / Ю.П. Анисимов и др.; под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж.: ФГБОУ ВО ВГУИТ, 2017. - 518 с.
2. Анисимов Ю.П. Инновационное развитие экономических систем: монография / Ю.П. Анисимов и др.; под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2009. – 407 с.
3. Лолаева Б.Х. Венчурное инвестирование инновационных проектов: риски и тенденции развития / Б.Х. Лолаева, С.А. Диамбеков // Научные известия. – 2016. - №5. - с. 45-49.
4. Сёмченко О.С. Отличия венчурного инвестирования от других форм финансирования инновационных проектов / О.С. Сёмченко // Актуальные вопросы экономических наук. - 2009. - №4-1. - с. 151-156.
5. Метлина М.А. Проблемы инвестирования в инновационные проекты / М.А. Метлина, Д.Д. Хохлов // Экономическая среда. – 2016. - №2(16). - с. 119-122.
6. Коптев Ю.Н. Программа научно-технического развития- важнейший элемент инновационной системы госкорпорации «Ростех» / Ю.Н. Коптев, Н.А. Бондарев // Инновации. – 2013. - №12. – с. 18.
7. Румянцев А.А. Повышение действенности научно-технических программ / А.А. Румянцев // Инновации. – 2014. - №1. – с. 51.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.А. Лавренова, канд. экон. наук, доцент

e-mail: galilav@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

Е.В. Лавренова, канд. экон. наук, доцент

e-mail: galilav@mail.ru

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье проанализированы различные подходы к трактовке «риска», «риска проекта» и управления ими, проведен детальный анализ методов оценки инвестиционных рисков, описанных в литературе, таких как метод сценариев, анализ чувствительности, имитационное моделирование, метод Монте-Карло, при этом выявлены преимущества и недостатки каждого из представленных методов. Проведен анализ зарубежных стандартов, разработанных профессиональными объединениями, среди которых интегрированная модель Комитета спонсорских организаций комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), стандарт по управлению рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров и стандартов, руководств и рекомендаций, разработанных и изданных национальными органами по стандартизации, включающие стандарт по риск-менеджменту Австралии и Новой Зеландии - Стандарт AS/NZS 4360 и ISO/IEC 31010 Risk Management – Risk assessment guidelines. На основе изученных международных стандартов, содержащих в себе методы и технологии оценки «положительных», «негативных» и «любых» рисков, регламентирующих процесс управления рисками в целом, предложены основные пути ослабления влияния рисков инвестиционной деятельности

Ключевые слова: риск, инвестиционный риск, методы и технологии оценки инвестиционных рисков, управлением риском инвестиционной деятельности

ANALYSIS OF METHODS OF RISK ASSESSMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

G.A. Lavrenova, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: galilav@mail.ru

Voronezh State Technical University

E.V. Lavrenova, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: galilav@mail.ru

Plekhanov Russian Academy of Economics

The article analyzes various approaches to the treatment of "risk", "project risk" and their management, a detailed analysis of the methods of assessing investment risks described in the literature, such as scenario method, sensitivity analysis, simulation, Monte Carlo method, while identifying the advantages and disadvantages of each of the methods presented. Analysis of foreign standards developed by professional associations, among which the integrated model of Committee of sponsoring organizations of the Commission of Treadway (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), a standard on risk management Federation of European associations of risk managers and standards, guidelines and recommendations developed and issued by the national bodies for standardization, including a standard for risk management Australian and New Zealand Standard AS/NZS 4360 and ISO/IEC 31010 Risk Management – Risk assessment guidelines. On the basis of the studied international standards that contain methods and technologies for assessing the "positive", "negative" and "any" risks governing the risk management process as a whole, the main ways to mitigate the impact of investment risks are proposed

Key words: risk, investment risk, methods and technologies of investment risk assessment, investment risk management

В целях достижения стабильности функционирования и развития предприятия необходимо достичь эффективности инвестиционной политики, которая позволит нарастить объем производства, увеличить темп роста доходов, повысить уровень конкурентоспособности.

Однако, анализируя эффективность разных инвестиционных проектов, следует учитывать тот факт, что потоки денежных средств, подвергаемые оценке, носят прогнозный характер и их следует отнести к будущим периодам. Влияние ряда экономических факторов, не зависящих от участия инвесторов, и множества факторов неэкономического характера

(социально-политические отношения, климатические и природные условия, и т. д.), точность оценки которых невозможна, обуславливают неопределенность будущих результатов.

Следует отметить, что экономическая литература [1,2,3,4,5,6] не содержит единого подхода к трактовке понятия риска. Цели, формулируемые исследователями, раскрывают содержание риска посредством разных подходов. В общем виде его можно трактовать как вероятность возникновения в будущем нежелательных событий. Недостатком данного определения является отсутствие полноты охвата качественных характеристик риска. На наш взгляд, для полного

раскрытия сути определения, необходимо их рассмотреть более детально.

Во-первых, риск всегда связан с неопределенностью будущих событий, их случайным характером. Во-вторых, рискованная ситуация должна предусматривать наличие нескольких альтернативных исходов рассматриваемых событий, в противном случае не будет выполнено условие неопределенности возможных результатов. Кроме того, риск создает вероятность получения убытков, впрочем, он также должен давать возможность получения дополнительной прибыли.

Важнейшей характеристикой экономического риска с уверенностью можно считать возможность рассчитать вероятность наступления ожидаемых результатов и конкретных исходов. Следует отметить, что, последняя характеристика, которая не является качественной характеристикой риска в целом, дает возможность выделить непрогнозируемые риски, не анализируемые нами на настоящем этапе исследования. Иначе говоря, невозможность количественно или качественно определить величину риска, не свидетельствует об его отсутствии.

Учитывая вышесказанное, предложим следующее определение риска: риск – это возможность последствий принятия решений в ситуации неопреде-

ленности, которая может привести к различным альтернативным результатам, вероятность наступления которых может быть определена количественно или качественно. В экономическом смысле, на наш взгляд, риск – это возможность получения будущих доходов или отрицательных результатов предприятием в ситуации неопределенности, исключив, таким образом, все риски, не имеющие отношения к предпринимательской деятельности.

В стандартах по проектному управлению приводится следующее определение: «риск проекта – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие хотя бы на одну из целей проекта, например, сроки, стоимость, содержание или качество».

Если сказать коротко, то инвестиционные риски – это отклонения от плана в одну или в другую сторону.

Огромное разнообразие рисков в инвестиционной деятельности диктует необходимость классифицировать их по вполне конкретным признакам.

На рис.1 дана классификация инвестиционных рисков.



Рис.1. Классификация инвестиционных рисков

Как было сказано выше инвестиционные риски могут иметь как позитивное или негативное влияние на конечную цель проекта. Позитивные риски обычно называют возможностями, а негативные – угрозами. Если проанализировать возможности с точки зрения достижения целей и планов инвестиционного проекта, то любая возможность сделать быстрее или дешевле и будет называться позитивным риском.

Риски инвестиционной деятельности требуют управления ими.

Под управлением риском инвестиционной деятельности предприятия можно понимать комплекс мероприятий, обеспечивающих предприятию надежное существование и предохраняющих от непредвиденных убытков и потерь. К этим мероприятиям относятся выявление и оценку риска, регулирование его уровня.

Первым этапом процесса управления риском является выявление риска. Для начала необходимо выявить объект управления. Это достаточно трудоемкий

процесс, требующий высокого уровня квалификации, хорошего знания особенностей организационных, технических, технологических, инвестиционных процессов, протекающих на предприятии.

Авторы обычно выделяют три основных метода оценки риска: анализ статистических данных в области негативных событий, происходивших в прошлом периоде, экспертный подход, теоретический анализ

структуры причинно-следственных связей процессов [1,2,3].

На наш взгляд можно выделить несколько основных методов оценки рисков инвестиционной деятельности, но каждый из них обладает как определенными достоинствами, так и недостатками. На рис.2 показаны преимущества и недостатки основных методов оценки инвестиционных рисков.

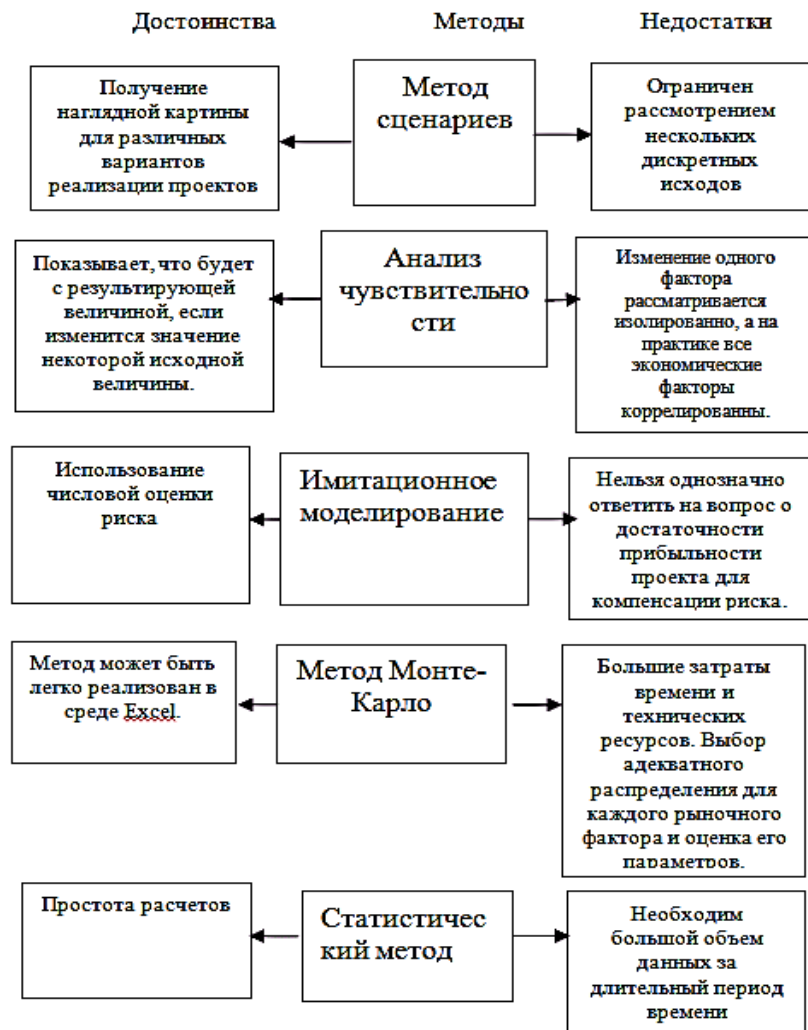


Рис. 2. Преимущества и недостатки основных методов оценки рисков инвестиционной деятельности

После выявления всех возможных рисков, их необходимо подвергнуть анализу, определить их уровень и возможные источники, а также чувствительность к изменению степени надежности отдельных составляющих. Регулирование уровня риска – это воздействие тем или иным способом непосредственно на уровень риска. Этого можно достичь различными способами.

Оценка риска является этапом анализа риска, позволяющим определить его количественные характеристики, такие, как вероятность наступления неблагоприятных событий и возможный размер ущерба.

Будущее управление рисками закладывается при определении целей инвестиционного проекта и его планировании.

Инвестиционный менеджмент одной из своих задач ставит идентификацию и оценку рисков инвестиционного проекта, внедрение методов снижения их уровня.

В настоящее время существуют зарубежные стандарты, содержащие в себе методы оценки риска и регламентирующие процесс управления рисками в целом:

1) стандарты и рекомендации, разработанные профессиональными объединениями:

- интегрированная модель Комитета спонсорских организаций комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) [7];

- стандарт по управлению рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров, который является совместной разработкой Института риск-менеджмента (IRM), Ассоциации риск-менеджмента и страхования (AIRMIC) и Национального форума по риск-менеджменту в общественном секторе (ALARM) (2002 г.);

2) стандарты, руководства и рекомендации, разработанные и изданные национальными органами по стандартизации:

- стандарт по риск-менеджменту Австралии и Новой Зеландии - Стандарт AS/NZS 4360 [8];

- ISO/IEC 31010 Risk Management – Risk assessment guidelines.

Стандарты управления рисками (Risk Management Standard) - это результат совместной работы нескольких ведущих организаций, занимающихся вопросами риск менеджмента.

Стандартами управления рисками и авторами предлагается достаточно большое количество методов и технологий анализа рисков.

Методы оценки риска для конкретных процессов разделяются на группы в зависимости от того, какие предполагаются риски:

- «положительные риски»;
- «негативные риски»;
- «любые риски».

Кроме того, для каждой группы рисков рекомендуется использовать определенные методы и технологии оценки рисков:

для «положительных» рисков:

- Маркетинговые исследования;
- Перспективный анализ;
- Тестирование;
- НИОКР;
- Анализ бизнес эффекта

для «любых рисков»:

- Моделирование взаимозависимостей;
- SWOT анализ;
- Дерево событий;
- Поддержание непрерывности бизнес процессов;
- BPEST анализ;
- Опциональное моделирование;
- Принятие решений в условиях риска и неизвестности;

- Статистический анализ;
- Построение тенденций и дисперсии;
- PESTLE анализ;

для «негативных» рисков:

- Анализ угроз;

- Дерево ошибок;

- FMEA анализ.

По нашему мнению, такое разделение весьма условно, так как невозможно заранее, до внедрения инвестиционного проекта определить какой риск будет на предприятии - положительный или негативный. Некоторые из методов применимы только для «положительных» или «негативных» рисков, другие – применимы для всех видов и классов рисков.

Среди методов оценки риска, описанных в литературе, можно выделить с одной стороны - трудоемкие и дорогостоящие, которым относятся: тотальная оценка риска; анализ типов аварий и их воздействий; методика HAZAN; индексы риска, но с другой стороны - простые методы оценки риска, доступные любому предприятию: вероятностная оценка риска; ранжирование рисков.

На предприятиях необходима постоянная оценка риска, которая предполагает систематическое отслеживание всех возможных причин крупных ущербов, их количественную оценку как вероятности наступления, так и размеров.

Индексы риска находят применение на разных промышленных предприятиях и позволяют сопоставить уровень рисков. Индексы риска учитывают всю систему факторов: используемые материалы, характер технологического процесса, тип систем безопасности и контроль со стороны управленческого персонала.

Анализ типов аварий и их воздействий осуществляется в отраслях тяжелой, химической промышленности, авиастроении, производстве космической техники, энергетике и т. д. и проводится на базе данных отраслевой статистики.

Метод HAZAN представляет собой разработку сценариев возникновения крупных аварий на предприятиях в результате возможных нарушений правил безопасности. Выявляются возможные частные события, которые могут привести к аварии, и на их основе строится маршрутная карта кумуляции риска, приводящая к крупному ущербу.

Использование перечисленных методик требует больших затрат на обследования, формирование информационной базы и оплату труда подготовленного персонала по контролю риска.

Ранжирование рисков представляет собой самый простой анализ рисков. Суть этого метода заключается в обследовании рисков с точки зрения их количественных характеристик, с тем, чтобы выявить, какие из них более серьезны по размерам возможного ущерба, а какие — менее серьезны, какие более вероятны, какие — менее.

Вероятностная оценка риска производится на основе выделения самых главных, по мнению менеджера, опасностей для данной фирмы и оценки вероятности их реализации. Желательно провести при этом оценку возможных убытков. Обычно она делается на

случай повреждения имущества и перерыва в производстве, вызванного этим повреждением. Первый тип ущерба — имущественный ущерб, второй — финансовый ущерб и выражается в недополучении дохода вследствие снижения объемов выпуска продукции или услуг. При этом наряду с прямым ущербом от указанных событий существуют многочисленные формы косвенного ущерба, которые обычно не покрываются страхованием.

В результате использования даже таких достаточно простых методов можно построить матрицу рисков и перейти к решению вопроса о контроле над ними.

Один из самых важных моментов в оценке риска — группировка рисков по соотношению размеров возможного ущерба и частотности. Это соотношение обычно представляется треугольником рисков. Самый низкий уровень представлен наиболее частыми ущербами, небольшими по размерам. Средний уровень — убытки менее частые, но более серьезные по размерам. Верхний слой — катастрофические, достаточно редкие ущербы. Если в отношении первых двух типов ущербов предприятие может полагаться на собственные возможности покрытия, то это невозможно при катастрофических ущербах. Их серьезность ставит под угрозу сохранение предприятия, и финансовые ресурсы для ликвидации последствий ущерба могут быть найдены только на основе внешнего страхования.

Некоторые руководители инвестиционных проектов считают, что риски должны быть оценены в равной степени, ведь это упрощает проект. Тем не менее, это не предоставит наилучших результатов. Некоторые риски оказывают больше влияния, чем другие. Поэтому надо уделить внимание тем рискам, которые могут принести инвестиционному проекту больше потерь или прибыли. Для этого надо определить, есть ли в инвестиционном проекте какие-либо накладные, которые могут его задержать. Если таковые есть, то они должны иметь наивысший приоритет.

Анализ риска происходит на различных уровнях. Если необходимо понять риск на индивидуальном уровне, то надо оценивать эффект и выявлять причины, которые могут его вызвать. Изучая эффекты, следует описать то, что произойдет сразу после возникновения риска, и что произойдет в качестве результата первичного эффекта, либо позже — по прошествии времени. Более детальный анализ может показать порядок амплитудного эффекта в определенной категории, такой как затраты, длительность производственного цикла и качество товара. С другой стороны, можно сконцентрироваться на событиях, которые предшествуют возникновению риска — то есть причинах возникновения риска. В этом случае надо перечислить различные причины и условия, которые могут снизить или увеличить вероятность риска.

Другим уровнем анализа риска является изучение всего проекта. Каждый руководитель инвестиционного проекта должен ответить на обычные вопросы об общем необходимом бюджете или о дате завершения проекта. Если будут учтены риски, то возможно создание образца для того, чтобы показать потенциальному спонсору, что проект будет завершен в срок. Подобные действия рекомендуется выполнить относительно бюджета проекта.

Понятие риск-менеджмента включает в себя анализ и оценку сильных и слабых сторон предприятия в самом широком смысле, с точки зрения взаимодействия со всевозможными контрагентами.

Существует множество путей достижения целей риск-менеджмента и поэтому практически невозможно объединить все направления в единый документ. Именно поэтому все стандарты управления рисками не призваны быть нормативными, применение которых приведет к заполнению соответствующих форм или к началу сертификационного процесса.

Одно из направлений достижения целей риск-менеджмента в инвестиционном проектировании — заложить в базовый план возможное изменение сроков и связанную с ней задержку.

Например, были запланированы основные этапы проекта и на предприятии приступили к реализации первого из них. Появляется риск того, что заказчик изменит требования, что, в свою очередь, приведет к задержке сроков выполнения этого этапа. Вероятность этого риска эксперты оценили в 55%. Это достаточно большая величина, и надо с этим риском бороться: продумывать пути выявления требований на ранних этапах, продумать возможные сверхурочные работы или, может быть, заранее готовить пользователей к тому, что много ждать не стоит. При этом есть и другой вариант. Можно заложить в базовый план возможное изменение сроков, что позволит получить положительный риск, т.к. заказчик может требования не поменять, и вероятность у него будет 45% (поскольку вероятность изменения была оценена в 55%).

Например, в любом проекте считается, что реализуется риск ошибок, которые придется исправлять, тратя на это время и деньги (вероятность риска ошибок считают большой).

Другим примером может являться выравнивание загрузки людей в проектной команде. Мы выравниваем загрузку специалистов до приемлемого уровня, а можно оставить у человека одновременно несколько полноценных задач и ждать их своевременного выполнения. Можно сказать, что хороший руководитель занимается риск-менеджментом очень часто, хотя он может и не называть это именно управлением рисками.

Таким образом, в любой ситуации руководитель проекта может выбрать, как минимум, одно из двух:

запланировать менее вероятный вариант развития событий и потом «управлять рисками» или отразить в плане более вероятный и, соответственно, менее рискованный путь. В случае с перегруженным специалистом это означает, что можно оставить все как есть и считать, что человек вполне в состоянии справиться с пятью полноценными задачами одновременно и, конечно, есть риск того, что он не справится (и этим риском потом можно будет управлять). А можно взять двух человек и разделить работу между ними, и тогда на управление рисками придется тратить значительно меньше усилий.

То есть если проект изначально спланирован хорошо, в нем вполне найдется места позитивным рискам.

Для ослабления влияния рисков на предприятии возможно принятие определенных решений:

1 решение. Отказ от реализации каких-либо решений и оставление процесса в деятельности предприятия на прежнем уровне.

2 решение. Проведение технического перевооружения предприятия за счет собственных инвестиционных ресурсов. В основе решения лежит стремление к контролю над инвестициями, а также к полному праву на загрузку оборудования.

3 решение. Использование схемы аутсорсинга изготовления машинокомплектов на другое предприятие. В основе решения лежит перенос инвестиционного риска на другое лицо, снижение риска падения спроса на продукцию, отказ от несения эксплуатационных затрат.

4 решение. Организация совместного предприятия по изготовлению деталей для производства продукции. В основе решения лежат следующие аспекты: разделение долей в капитале при инвестировании в новое производство; разделение права собственности и инвестиционных рисков между участниками проекта; разделение дохода от эксплуатации.

Разработанные сценарии управления рисками инновационного проекта предприятия машиностроения, предполагают техническое перевооружение предприятия, использование схем аутсорсинга, организацию совместного предприятия, в основе которых лежат организационно-экономические решения, отличающиеся целями, экономическим содержанием, принципами и методами снижения рисков, что позво-

ляет учитывать сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и риски.

Ценности проекта, находящиеся под риском, выступают в роли барьера для отсекаания рисков.

В роли наиболее важных ценностей можно выделить имущество предприятия, доходы, свобода от ответственности, ключевой персонал. Управлению должны подвергаться те риски, которые оказывают влияние на рассматриваемые ценности. Этим обеспечивается возможность снижения затрат ресурсов на снижение рисков.

Литература

1. Зубова Л. В. Оценка и анализ хозяйственных рисков в предпринимательской деятельности [Текст]: Автореферат дисс... канд.экон.наук.: 08.00.05: / Зубова Людмила Витальевна. - Ставрополь, 2011.- 23 с.
2. Ермасов С.В. Страхование : учебник для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 791 с.
3. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / Под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. — М.: Юнити, 2009. — 544 с.
4. Кириченко А.О. Управление инвестициями корпорации и оценка эффективности риска инвестиционных проектов. // Фундаментальные исследования. 2016. № 5. С. 584-588.
5. Ковалев П.П. Особенности оценки рисков инвестиционных проектов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017 Том 7 № 5А. С. 251-260.
6. Лавренова Г.А., Jaskowiak A., Лавренова Е.В. Проблемы управления рисками инновационной деятельности предприятия // Эффективность организации и управления промышленными предприятиями: проблемы и пути решения. Материалы международной научно-практ. конфер. 14-15 ноября 2017. Воронеж
7. Enterprise Risk Management – Integrated Framework Executive Summary / Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission, 2004.
8. ISO/IEC 31010 AS/NZS 4360; – Risk Management – Risk assessment guidelines. – URL: <http://www.iso.org>.

СЦЕНАРИИ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Е.В. Шкарупета, канд. экон. наук, доцент

e-mail: 9056591561@mail.ru

Воронежский государственный технический университет

В статье рассмотрены сценарии процессов трансформации инновационной экосистемы. Проиллюстрированы методологические принципы синергетики, синергетического моделирования в процессах трансформации инновационной среды, различные базовые сценарии трансформации. Так как драйверы инновационной среды обладают определенной энергией, то в инновационной системе возможно достижение точки бифуркации - критического состояния системы, при котором система становится неустойчивой относительно флуктуаций и возникает неопределённость: станет ли состояние системы хаотическим или она перейдет на новый, более дифференцированный и высокий уровень упорядоченности. Результатом реализации бифуркационного сценария может стать технологическая сингулярность – гипотетический момент в будущем, когда технологическое развитие станет настолько стремительным, что график технического прогресса станет практически вертикальным. Соотнесены выделенные сценарии процессов трансформации инновационной среды со сценариями развития цифровизации в мире и в России

Ключевые слова: трансформация, инновационная экосистема, инновационная среда, инновационное развитие

SCENARIOS OF PROCESSES OF TRANSFORMATION OF AN INNOVATIVE ECOSYSTEM

E.V. Shkarupeta, Candidate of Economic Science, Assistant Professor

e-mail: 9056591561@mail.ru

Voronezh State Technical University

In article scenarios of processes of transformation of an innovative ecosystem are considered. The methodological principles of synergetics, synergetic modeling in processes of transformation of the innovative environment, various basic scenarios of transformation are illustrated. As drivers of the innovative environment have a certain energy, in innovative system achievement of a point of bifurcation - critical condition of system at which the system becomes unstable concerning fluctuations is possible and there is an uncertainty: whether there will be a condition of system chaotic or it will move to the new, more differentiated and high level of orderliness. The technological singularity – the hypothetical moment in the future when technological development becomes so prompt that the schedule of technical progress will become almost vertical can become result of implementation of the bifurcation scenario. The selected scenarios of processes of transformation of the innovative environment are correlated to scenarios of development of digitalization in the world and in Russia

Key words: transformation, innovative ecosystem, innovative environment, innovative development

Трансформация инновационной среды должна осуществляться с позиций спонтанного образования и развития сложных упорядоченных структур в открытых системах, то есть самоорганизации; теорию самоорганизации называют синергетикой. Последняя, аккумулируя идеи кибернетики, нелинейной оптики и неуравновешенной термодинамики, существенно повлияла на развитие современной физики, химии, наук о Земле [1].

Проиллюстрируем методологические принципы синергетики, синергетического моделирования в процессах трансформации инновационной среды, различные базовые сценарии трансформации.

Сравнительная таблица сценариев трансформационных процессов представлена ниже (табл. 1).

Большинство авторов определяют устойчивое развитие как процесс с некими характеристиками, включающий приспособляемость к изменениям условий среды. По Х. Босселю [7], устойчивое развитие есть эволюционный, самоорганизующийся и адаптивный процесс.

Применительно к социально-экономическим системам устойчивое развитие можно рассматривать как процесс реализации стратегии развития, основанной на концепции. Устойчивое развитие представляет собой динамическую модель развития общества, которая обеспечивает реализацию главной цели на основе справедливости, создания широких возможностей для всех, уменьшения неравенства, повышения базовых стандартов жизни, справедливого социального развития и сохранения экосистем. Отсюда мы можем говорить о том, что устойчивое развитие социально-экономических и включенных в них инновационных систем означает процесс их функционирования за счет эффективного использования ресурсов для достижения основной стратегической цели — обеспечения жизнеспособности указанных систем и в целом Мир-Системы на основе безопасной и гармоничной жизнедеятельности нынешнего и будущих поколений [8].

Таблица 1

Сценарии трансформации с точки зрения разных ученых

Стеблякова Л.П. [3]	Петров Л.Ф. [4]	Буданов В.Г. [5]
1 Эволюционная трансформация	1 Поступательное ускоренное устойчивое развитие	1 Безкризисный сценарий: эволюция. Статус-кво
2 Реформационная трансформация	2 Потеря устойчивости	2 Трансграничный сценарий: дерегулирование
3 Революционная трансформация	3 Существование точки бифуркации	3 Бифуркационный сценарий
	4 Детерминированный хаос	4 Сценарий бифуркационного дерева альтернатив развития
	5 Зарождение принципиально нового устойчивого процесса	

Источник таблицы: составлено автором

Концептуально трансформационные сценарии описывает академик В.Г. Буданов в своей основополагающей монографии [5]. Рассмотрим четыре сценария трансформации инновационной среды по В.Г. Буданову подробнее.

I. В безкризисном сценарии (адаптация) используются синергетические принципы гомеостатичности и иерархичности.

При реализации первого сценария трансформаций не происходит, а происходит только поступательная адаптация социально-экономических систем.

II. Трансграничный сценарий (дерегулирование) трансформации инновационной среды является сценарием демонтажа гомеостаза, разрешением статус-кво. Здесь становятся востребованными все принципы синергетики (нелинейность, незамкнутость, неустойчивость). Это начальная стадия всех революций, модернизаций и трансформаций.

Таким образом, так как драйверы инновационной среды обладают определенной энергией, то в инновационной системе возможно достижение точки бифуркации (рис. 1).

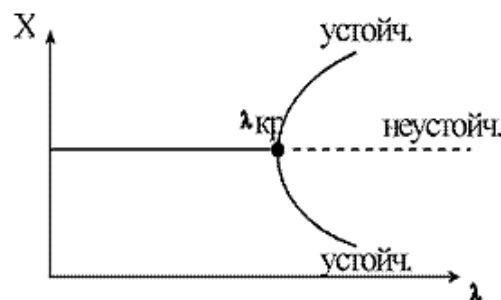


Рис. 1. Точка бифуркации системы

Источник рисунка: разработано автором

Использование закономерностей и взаимосвязей экономических циклов (больших, средних, малых) и инновационных волн позволяет выявлять точки бифуркации и точки срыва при понижательной фазе экономического цикла. Таким образом, бифуркация – это не точка, которую нельзя предсказать. Это процесс, начинающийся в недрах старой структуры, хотя и протекающий достаточно быстро (скачком).

Точки неустойчивости, бифуркации инновационной среды и есть самые эффективные состояния для управления трансформационными процессами. Одной из положительных граней кризиса является то, что он демонтирует старое и дает возможности рождения новому. Каждый новый кризис порождает волну совершенно новых идей.

III. Бифуркационный сценарий (революция). В этой сценарии востребованы все предыдущие принципы синергетики, которые синтезируются в ком-

плексный принцип динамической иерархичности. Причем безкризисный сценарий реализуется с качественно другими аттракторами. Сценарий дерегулирования задает лишь первую из трех фаз бифуркационного развития. Этот сценарий является наиболее подробным способом описания трансформации инновационной среды.

Эмерджентность – основной принцип прохождения системой точки бифуркаций. Этот принцип описывает возникновение нового качества инновационной среды по горизонтали, то есть на одном уровне, когда медленное изменение управляющих параметров мега-уровня приводит к бифуркации, неустойчивости системы на макроуровне и перестройке ее структуры.

На рис. 2 по вертикали отложено структурное время, по горизонтали – текущее физическое время.

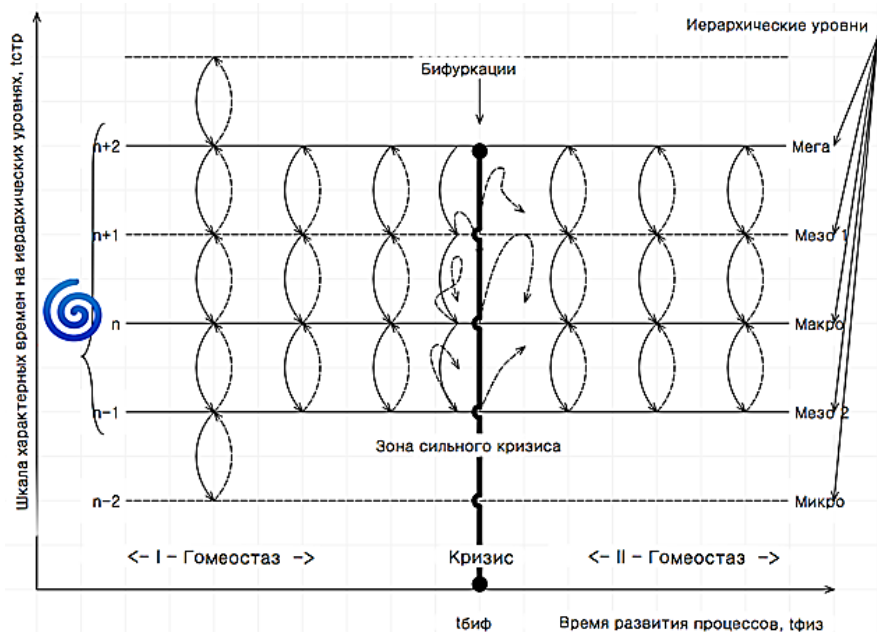


Рис. 2. Динамическая иерархичность
Источник рисунка: разработано автором

Наиболее полно и эффективно эти процессы рассмотрены в работах школы С.П. Курдюмова [9].

IV. Сценарий бифуркационного дерева альтернатив развития.

Это глобальный сценарий, элементами которого являются предыдущие локальные сценарии трансформации; именно этот сценарий является стратегическим на срок до десятков лет. Главными принципами синергетики здесь являются принцип наблюдаемости, принцип понимания сложной саморазвивающейся реальности.

Результатом реализации бифуркационного сценария может стать предсказанная в 1993 году В. Винджем [10] технологическая сингулярность.

М. Диринг [12] считает, что три технологии будущего – искусственный интеллект, молекулярная нанотехнология и молекулярная биотехнология – в пределе своего развития приведут к сингулярности.

Другими словами, сингулярность можно рассматривать как предел инновационного общества.

Новая экономическая реальность, а также тот факт, что Россия уже достигла достаточно высокого уровня развития инфраструктуры, не позволяет рассчитывать на сохранение достаточных темпов роста цифровизации при эволюционном развитии.

Соотнесем выделенные сценарии процессов трансформации инновационной среды со сценариями развития цифровизации в мире и в России (табл. 2).

Можно выделить три таких сценария:

- азиатская модель (страны АТР – Китай, Тайвань и др.): цифровизация является приоритетом для развития государства и бизнеса;
- ближневосточная модель (страны Ближнего Востока – ОАЭ, Саудовская Аравия): рост цифровизации в государственном и социальном секторах;
- венесуэльская модель (Венесуэла): стагнация цифровой экономики.

Таблица 2

Сценарии трансформации инновационной среды и развития цифровизации

Сценарии развития цифровизации	Описание	Результат для России в 2021 г.	Сценарии трансформации инновационной среды
Азиатская модель	Цифровизация - приоритет развития для государства и бизнеса	Доля цифровой экономики: 5,6 % ВРП	Революционная трансформация
	Внедрение передовых технологий (интернета вещей, анализа больших данных, онлайн-медицины)	Добавленная стоимость для экономики: 5-7 трлн р. в год	Зарождение принципиально нового устойчивого процесса
	Стимулирование развития малого и среднего бизнеса	Отставание от лидеров: менее 5 лет	Бифуркационный сценарий

Продолжение табл. 2

Ближневосточная модель	Рост цифровизации в государственном и социальном секторах	Доля цифровой экономики: 3,0 % ВРП	Реформационная трансформация
	Рост доли онлайн-потребления	Добавленная стоимость для экономики: 0,8-1,2 трлн р. в год	Поступательное ускоренное устойчивое развитие
		Отставание от лидеров: 8-10 лет	Дерегулирование
Венесуэльская модель	Стагнация цифровой экономики	Доля цифровой экономики: 2,2 % ВРП	Эволюционная трансформация
	Рост цифрового разрыва с лидерами	Добавленная стоимость для экономики: 0,1-0,2 трлн р. в год	Поступательное развитие
		Отставание от лидеров: 15-20 лет	Безкризисный сценарий

Источник таблицы: разработано автором

Ярким примером эволюционного сценария является Венесуэла – отставание в уровне цифровизации ее экономики от лидеров рейтинга за последние 5 лет увеличилось более чем в 1,5 раза и продолжает расти. Мы считаем подобный сценарий вероятным и наихудшим для России: текущий эволюционный сценарий приведет к увеличению отставания России от лидеров до 15–20 лет.

Примером реализации революционной трансформации являются ОАЭ и Саудовская Аравия. Даже в этом сценарии необходимо приложить существенные усилия для доведения ключевых онлайн-сервисов в сфере государственных услуг, электронных закупок, онлайн-образования и онлайн-медицины до сервисов и платформ полного цикла – исключить дублирование с офлайн, оптимизировать существующие процессы, стандарты и законодательство.

Путь интенсивной цифровизации предусматривает целостный подход к изменениям как на уровне государства, так и на уровне отдельных отраслей и компаний. Этот путь, выбранный лидерами цифровизации в Азиатско-Тихоокеанском регионе, уже сегодня позволил, например, Китаю, совершить прорыв и, по прогнозу экспертов BCG, претендовать на место в десятке лидеров цифровизации к 2021 году.

Литература

1. Іконнікова Н. А. и др. Моделирование и контроль динамических процессов в задачах оценки M74 состояния геотехнических систем= Modeling and control of dynamic processes in assessments of the conditions of geotechnical systems. – 2015.
2. Процеси самоорганізації в матеріалах різної природи: Навч. посіб. / А.П. Шпак, Ю.А. Куницький, В.А. Прокопенко, С.Ю. Смик. – К.: ІМ ім. Г.В. Курдюмова НАН України, 2004. – 113 с.

3. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика //автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – 2010.

4. Петров Л. Ф. Моделирование динамики инновационного развития с учетом рисков потери устойчивости и детерминированного хаоса //Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: Материалы IV международной научно-практической конференции. В трёх книгах. – Российский экономический университет имени ГВ Плеханова, 2012. – С. 368-376.

5. Буданов В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании. – URSS, 2008.

6. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. – 2001.

7. Боссель Х. Показатели устойчивого развития: Теория, метод, практическое использование: отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы. Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2001. С. 18.

8. Формирование хозяйственного механизма трансформации инновационного развития социально-экономических систем. Монография. — М.: Издательство «Элит», 2015. — 400 с.

9. Ахромеева Т. С. Нестационарные структуры и диффузионный хаос. – Наука, 1992.

10. Виндж В. Технологическая сингулярность //Vernon Vinge. The Technological Singularity.-1993. – 2003.

11. Струк Е. Н. Сингулярность как предел инновационного общества //Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. ВП Астафьева. – 2010. – № 1.

12. Диринг М. Рассвет сингулярности. – 2007.

13. Туровец О.Г., Шкарупета Е.В. Понятие и методы оценки интеллектуального капитала // Организатор производства. 2007. № 1. С. 72-75.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.И. Кузьменко, канд. географ. наук, доцент

e-mail: diasku@mail.ru

И.Г. Михалькова, студент

e-mail: irinka.m.i.g@mail.ru

Воронежский государственный педагогический университет

В статье рассмотрены вопросы участия малого бизнеса России во внешнеэкономической деятельности. В большинстве стран мира малые и средние предприятия чаще всего работают на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, а крупные предприятия на удовлетворение внешних. Но благодаря глобализации малые и средние предприятия в последние годы освоили новые формы международного сотрудничества и внедряют инновационные подходы в управлении производством, показывая и доказывая свои права в связи с чем материал статьи приводит доказательства важности участия малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности не только на внутренних рынках, но и на внешних. Статические доказательства утверждают, что зарубежные компании приносят дополнительный доход стране за счет участия во внешнеэкономической деятельности. За последнее время наблюдается положительная динамика увеличения количества малых предприятий России экспортёров. Однако недостаточно российских малых предприятий участвуют во внешнеэкономической деятельности. Авторами обосновываются проблемы российских малых предприятий при выходе на внешний рынок и предлагается ряд рекомендательных мер по решению данных проблем

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, торговля, внешняя торговля, рынок, экспорт, импорт

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA IN FOREIGN TRADE

N.I. Kuzmenko, Candidate of Geographical Science, Assistant Professor

e-mail: diasku@mail.ru

I.G. Michalkova, Student

e-mail: irinka.m.i.g@mail.ru

Voronezh State Pedagogical University

In the article questions of participation of small business of Russia in the foreign trade activity are considered. In most countries of the world small medium-sized enterprises often work to meet the needs of the domestic market, and large enterprises to meet external needs. But thanks to globalization, small and medium-sized enterprises in recent years have mastered new forms of international cooperation and introduced innovative approaches to managing production in, showing and proving their rights. In this connection, the article's material proves the importance of small business participation in foreign trade activities not only in domestic markets, but also on external ones. Static evidence argues that foreign companies bring additional revenue to the country through participation in foreign trade activities. Recently, there has been a positive trend in the increase in the number of small enterprises of Russia exporters. However, not enough Russian small enterprises are involved in foreign trade activities. The authors substantiate the problems of Russian small enterprises when they enter foreign markets and suggests a number of recommendations to address these problems

Key words: business, small business, trade, foreign trade, market, export, import

В малом и среднем бизнесе всех стран мира без исключения всё больше проявляются черты глобализации, которое выражается в росте внешнеэкономической активности масштабное использование глобальных информационных технологий, унификация форм и деловых стандартов в предпринимательской деятельности. Вместе с крупными и в том числе транснациональными корпорациями, международном бизнесе активным субъектом являются малые и средние предприятия, деятельность которых составляет международный бизнес на участие в мировой торговле.

В большинстве стран мира малые и средние предприятия чаще всего работают на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, а крупные предприятия на удовлетворение внешних. Но благодаря глоба-

лизации малые и средние предприятия в последние годы освоили новые формы международного сотрудничества и внедряют инновационные подходы в управлении производстве, показывая и доказывая свои права.

На этой почве, все больше малых и средних предприятий России задумываются о ведении внешнеэкономической деятельности как о более выгодной альтернативе развития бизнеса, которая поможет им повысить прибыль, стать более конкурентоспособной (в том числе на внутренних рынках) и устойчивой с долгосрочной точки зрения. Обратим внимание, на отраслевую структуру малого предпринимательства России за 2016 г. (рис. 1).

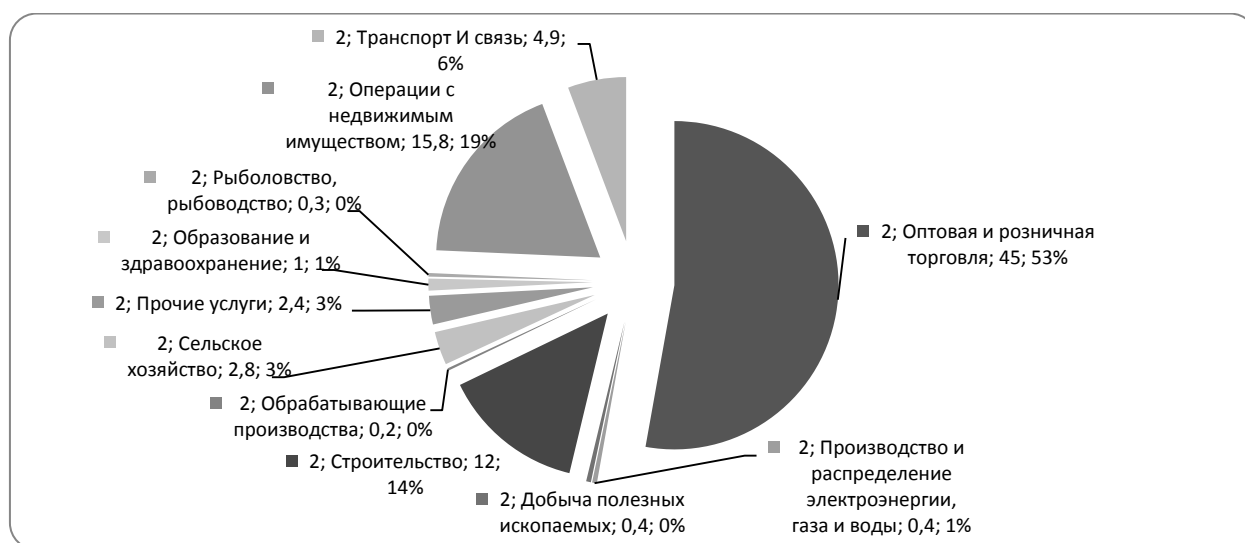


Рис. 1. Отраслевая структура малого предпринимательства России за 2016 г. [3]

Наиболее популярными показателями, которые занимают лидирующее положение у предпринимателей являются показатели в секторах строительства, оптовой торговли и операций с недвижимостью, в то время как доли таких отраслей как добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, рыболовство, здравоохранение и т.д, крайне малы, что говорит о четкой ориентации малых предприятий на торговлю. В связи с чем, участники малого производства стараются расширить рынок внутри страны и осваивать зарубежные рынки.

За последнее время наблюдается положительная динамика увеличения количества малых предприятий России экспортеров (рис. 2). По данным Федеральной таможенной службы России, количество компаний-экспортеров среди малого и среднего бизнеса (МСБ) растет хорошими темпами - за 3,5 года их численность увеличилась в 1,5 раза. Если в 2013 году в стране насчитывалось порядка 10 620 экспортно ориентированных предприятий сектора МСБ, то к началу 2016 года число таких компаний существенно увели-

чилось и составило 16 198 предприятий. На 7 месяцев 2017 года из 260 тыс. компаний малого бизнеса – 28 тыс. являются компаниями экспортерами. Однако, для такой масштабной страны как Россия, этих показателей недостаточно. Данное обстоятельство подтверждается в сравнении с другими странами.

В развитых странах вклад МСП в экспорт в десятки раз превышает российские показатели и колеблется от 25 до 50%. В Италии и Франции в секторе обрабатывающей промышленности экспортная доля МСП практически равна экспортной доле больших предприятий. В азиатских странах, вклад малых и средних предприятий в экспорт еще больше: в Корее — примерно 40%, в Китае — более 50%, в развивающихся странах Восточной Азии — около 40%. В России показатели выхода малых предприятий на мировые рынки значительно ниже и равны менее 15%. Вышеупомянутое дает понять о различных трудностях, возникающих при становлении МСП на путь экспорта.

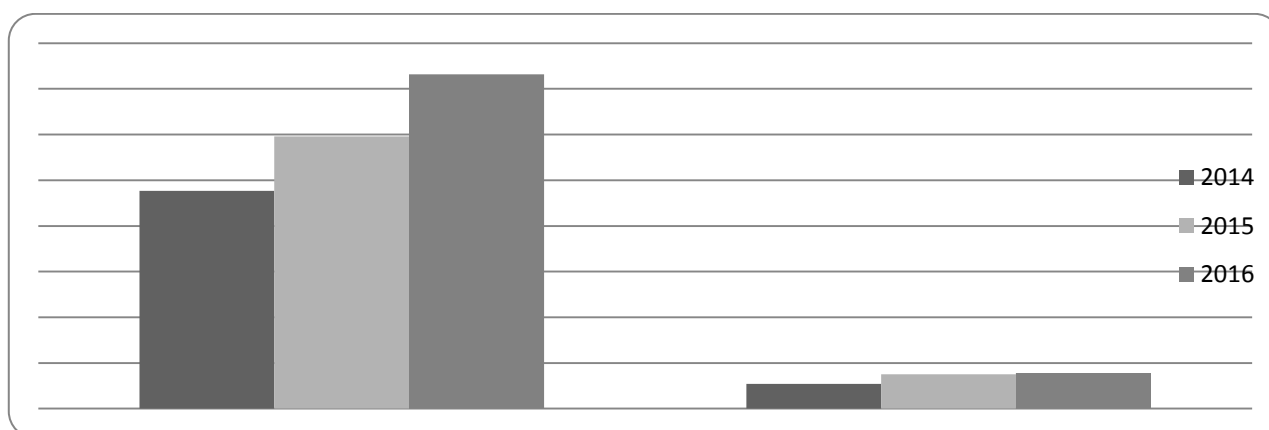


Рис. 2. Динамика числа малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность [3].

Далее обратимся к причинам отставания участия предприятий малого бизнеса России во внешнеэкономической деятельности.

Существует несколько проблем участия российских МСП во внешнеэкономической деятельности, к ним относятся:

1. Низкие показатели по экспорту малого и среднего предпринимательства. По словам директора департамента развития МСБ Минэкономразвития Натальей Ларионовой, это связано с тем, что большая часть субъектов занята в сфере торговли, а в мире преобладает обрабатывающая промышленность, в то время как в России только 10% всех малых и средних предприятий являются обрабатывающими производствами [1]. Наибольшую долю в общем количестве МСП составляют предприятия в сфере оптовой и розничной торговли и компании, занимающиеся операциями с недвижимостью.

2. Причина низкого уровня развития экспортной деятельности МСП в России — нехватка информации о возможностях и требованиях зарубежных рынков. В данном случае, можно подробно остановиться на препятствиях реализации экспортного потенциала малых и средних предприятий:

- а) не информированность предпринимателей об особенностях ведения бизнеса на зарубежных рынках;
- б) проблемы с кадрами
- в) высокая конкуренция за рубежом;
- г) зарубежные потребители предъявляют высокие требования к качеству продукции,
- д) сложности с организацией коммуникации с зарубежными партнерами;
- е) слабая информированность и недостаток знаний о требованиях зарубежных рынков, о потенциальных партнерах, а так же мало возможностей по продвижению продукции за границей
- д) для развития масштаба деятельности субъектам МСП не хватает финансовых средств для ведения экспортной деятельности.

3. Россия — огромная страна, и на экспортный потенциал влияет уровень развития каждого из регионов. Лидирующим регионом по количеству предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, и по получаемой от их деятельности прибыли является ЦФО. Он обеспечивает около 40% российского экспорта МСП. Второе и третье места занимают Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. По числу работающих на внешних рынках предприятий, они охватывают около 20% и более 10. В наименьшем объеме внешнеэкономическая деятельность представлена в Северо-Кавказском округе: его доля составляет порядка 1%. Как показывают данные рисунка 3, количество предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью мало. Вышеописанные сложности дают основание для предложения направлений по решению проблем участия малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, считаем важным поддерживать появление государственных институтов и представительств поддержки малого и среднего предпринимательства. Так, с 2015 года начал работать Российский экспортный центр (АО), созданный в структуре Внешэкономбанка (ГК). Сформировано «единое окно», которое оказывает финансовую и нефинансовую поддержку экспорта, услугами которого могут пользоваться малые и средние компании. Одним из приоритетных проектов Минэкономразвития России совместно с АО «РЭЦ» является открытие торговых домов за рубежом. В конце мая 2016 года состоялось открытие первого торгового дома в Казахстане. Уже открыты торговые дома в Аргентине, Вьетнаме, Иране, Таджикистане ЮАР и Китае, которые помогают экспортерам организовать бизнес, найти зарубежных партнеров и т.д.



Рис. 3. Количество малых предприятий по округам РФ, занимающихся внешнеэкономической деятельностью в 2016 г. [3]

Во- вторых, наращивание регионального присутствия, как за счет создания собственных представительств, так и используя возможности региональных торгово-промышленных палат и других компонентов региональной инфраструктуры. В настоящее время тестируется система, которая предполагает получение всех услуг по развитию экспорта, в том числе и государственных услуг, прямо на месте. Нефинансовую поддержку «РЭЦ» в регионах оказывает как напрямую, так и через региональные центры поддержки экспорта, которых на сегодняшний день по России насчитывается 37 [2].

В третьих, считаем важным стимулировать экспортный потенциал МСП возможно и за счет снижения издержек выхода на зарубежные рынки на основе упрощения процедур ведения экспортной деятельности, так же к началу работы на внешних рынках может побудить и тиражирование историй успеха предприятий-экспортеров.

Увеличение числа МСП экспортеров может стать для российской экономики тем самым, важным импульсом в развитии, который долго искали. Так как возрастание экспорта на 4%, будет давать прирост ВВП на 1%, т.е. с помощью экспорта реально увеличить прирост ВВП России на примерно 2% в год. Однако на данный момент это только перспективы

Таким образом, несмотря на сложную ситуацию и сравнительно небольшое количество субъектов МСП России, занимающихся внешнеторговой деятельностью, в стране наблюдается положительная динамика роста количества предприятий, за счет создания различных проектов и программ, помогающих предприятиям реализовать себя, следовательно, увеличивается роль малого бизнеса России во внешне-торговой деятельности.

Так как вышеописанный комплекс мер успешно реализуется, а параллельно с описанными мерами реализуются и другие программы, такие как обучение в «Школе экспорта» которая позволит как начинающим, так и давно реализующим свою деятельность экспортерам более подробно освоить тонкости зарубежной предпринимательской деятельности и совершать меньше ошибок, а плата за такие ошибки бывает велика, предприниматели не оценив ситуацию стремятся заключить договора за границей без предварительной юр. оценки и т.д., не учитывая, что плата за эти ошибки не каждому по карману. Изначально курсы в этой школе работали в тестовом режиме, но с 2018 года стали платными. Так же решаются проблемы снижения налогов, которая не дает только начавшим свою деятельность предприятиям развиваться более быстро и масштабно и дефицит финансирования МСБ, который и является одной из острых проблем развития МСБ. Но благодаря программам можно уверенно заявить о высоких перспективах и будущих положительных результатах малого предпринимательства на зарубежных рынках. Перспективы роста открываются в с\х, пищевой промышленности, нефтехимии и лесопереработке, также большие возможности в секторе переработки сырья. В отношении новейших научно-технических направлений — нанотехнологий — Россия находится на стартовых условиях также как и многие другие страны и при достойной поддержке государства, малые и средние предприятия могут выйти на передовые рубежи.

Подводя итоги, можно сказать что, несмотря на то, что Россия находится только в начале пути оптимизации развития малого и среднего предпринимательства, и для достижения результатов нужно при-

ложить колоссальные усилия и продолжить активную реализацию существующих программ, прогнозы развития МСБ являются достаточно оптимистичными и к 2020 году предполагается увеличение их доли до 15-20%. Ну а пока государству нужно помогать и просвещать предпринимателей, чтобы помочь стране развиваться и занять достойное положение на мировой арене.

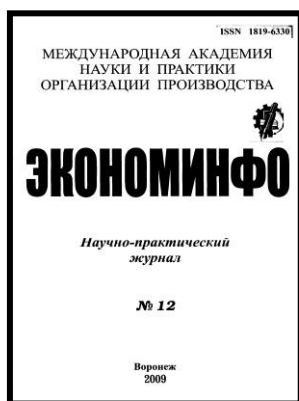
Литература

1. Кузьменко Н.И. Малый и средний бизнеса как условие обеспечения конкурентоспособности ре-

гионов Российской Федерации // Наука России: цели и задачи. Сборник научных трудов по материалам международной научной конференции. 2017. С. 41-45.

2. Федеральная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://smb.gov.ru/program/program_rf/

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru/>



ЭКОНОМИНФО

Научно-практический журнал
Издается с 2004 года

Учредитель журнала:

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Журнал предназначен для руководителей и специалистов предприятий, ученых и преподавателей вузов и техникумов, студентов, аспирантов и молодых ученых. На страницах журнала печатаются теоретические статьи и самые разнообразные материалы, имеющие практическую направленность.

Издание входит в национальную библиографическую базу данных научного цитирования (РИНЦ).

Основные рубрики журнала:

- Теория и методы организации производства;
- Управление предприятием;
- Инновации и инвестиции;
- Логистика и управление цепями поставок;
- Информационные технологии в экономике;
- Управление наукоемким производством;
- Экономика предприятия;
- Маркетинг;
- Управление предприятием;
- Региональная экономика;
- Интервью номера.

При подготовке статей в журнал просим Вас руководствоваться следующими правилами:

- Объем статьи не может быть меньше 5 страниц и не должен превышать 10 полных страниц.
- Материал статьи должен быть представлен в электронном виде или прислан по электронной почте.
- Текст должен быть набран на компьютере на русском языке в редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman 10 на белой бумаге формата А4 через одинарный интервал, начало абзаца с отступом в 0,75 см. Параметры страницы: верхнее и нижнее поле по 3,5 см, правое и левое по 2 см.
- Название статьи должно быть напечатано прописными буквами посередине страницы, инициалы и фамилии авторов – в одну строку строчными буквами, аннотация (реферат) к статье должна быть объемом 100-150 слов, также после текста посередине печатается СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (обязательно). Основной текст печатается с отступом от инициалов и фамилии автора в 2 интервала.
- Количество таблиц, схем и рисунков в статье не должно превышать 3-х единиц. В тексте на них должны содержаться ссылки. Таблицы должны иметь названия, написанные над ними, а схемы и рисунки – подписанную подпись;
- Научные статьи проверяются системой «Антиплагиат» (требуемая оригинальность материала не менее 80%).

К статье в ОБЯЗАТЕЛЬНОМ порядке прилагаются: аннотация, ключевые слова и авторская справка (на русском и английском языках)

АВТОРСКАЯ СПРАВКА

Фамилия	
Имя	
Отчество	
Место работы (учебы)	
Занимаемая должность и звание	
Адрес для рассылки	Индекс,
E-mail:	
Телефон и удобное время для звонка	
Название статьи	

Примечание: в случае, если авторами статьи являются несколько человек, каждый из них представляет отдельную авторскую справку.

Оргкомитет оставляет за собой право отклонить материал статьи, не соответствующий требованиям по оформлению и содержанию.

Контакты

По всем вопросам обращайтесь к ответственному секретарю канд. экон. наук, доценту Рыбкиной Ольге Владимировне и/или техническому секретарю Лукашовой Екатерине Сергеевне по адресу: 394066, Воронеж, Московский пр. 179, Воронежский государственный технический университет, кафедра ЭУПМ, тел/факс: (473)243-76-67

E-mail: oskar-turovets@yandex.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ АВТОРОВ ЖУРНАЛА

ЭКОНОМИНФО

Научно-практический журнал

Подписано в печать 19.03.2018. Формат 60 × 84 / 8.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 10,6. Уч. - изд. л. 11,8.
Тираж 1000 экз. Заказ № 67.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»
394026 Воронеж, Московский просп., 14

Отдел оперативной полиграфии ВГТУ
394006 Воронеж, ул. 20-летия Октября, 84