

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ экономики и менеджмента

2018

№ 3 (19)

ISSN 2312-5535

Научно-аналитический журнал
для работников науки,
образования, бизнеса,
промышленности,
представителей органов власти

**Журнал публикует научные
статьи по экономическим
наукам (специальность 08.00.05
«Экономика и управление
народным хозяйством»)**

Полная электронная версия журнала
размещена в системе РИНЦ в открытом
доступе на платформе eLIBRARY.RU

Подписной индекс 65036

Учредитель:

Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А.

Главный редактор:

Гордашникова Ольга Юрьевна

Издается с 2014 г.

Выходит один раз в квартал

Сентябрь 2018

12+

© Саратовский государственный
технический университет
имени Гагарина Ю.А., 2018

Редактор Л.А. Скворцова
Компьютерная верстка Ю.Л. Жупиловой
Редактирование перевода
на английский язык А.Х. Аскаровой

Адрес издателя и редакции: 410054,
г. Саратов, ул. Политехническая, 77
Телефон: (845-2) 99-85-36
E-mail: apem@sstu.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Плеве И.Р. – д.и.н., профессор

Фатеев М.А. – к.э.н., вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

Гордашникова О.Ю. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

Зам. главного редактора –

Плотников А.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Члены редколлегии:

Асаул А.Н. – заслуженный деятель науки РФ, директор АНО «Институт проблем экономического возрождения», д.э.н., профессор кафедры «Экономика предпринимательства и инноваций» СПбГАСУ

Аскарова А.Х. – к.филол.н., доцент, заведующий кафедрой «Иностранные языки и профессиональная коммуникация» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Глазьев С.Ю. – академик РАН, д.э.н., профессор, председатель Научного совета РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию

Гугелев А.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент» ССЭУ (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Максимчук О.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Управление и развитие городского хозяйства и строительства» ВолгГТУ

Плотников А.П. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Пчелинцева И.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Резник С.Д. – заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор, декан Института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой «Менеджмент» ПГУАиС

Солопов А.А. – к.э.н., президент ПАО «Тантал»

Яшин С.Н. – академик РАЕН, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и государственное управление» НИ НГУ имени Н.И. Лобачевского

Одинцова Т.Н. – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями» СГТУ имени Гагарина Ю.А.

(ответственный секретарь)

Подписано в печать 25.09.2018. Дата выхода в свет 27.10.2018

Формат 60×84 1/8 Бум. офсет. Усл. печ. л. 15,75 Уч. изд. л. 9,1

Тираж 1000 экз. Заказ 59. Цена свободная

Отпечатано в Издательстве СГТУ

410054, г. Саратов, ул. Политехническая, 77

E-mail: izdat@sstu.ru

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-56495

выдано Роскомнадзором от 24.12.2013

ACTUAL PROBLEMS of Economics and Management

2018

№ 3 (19)

ISSN 2312-5535

Advanced Research
in Economics and Management
is a quarterly journal edited
for scholars, educators,
entrepreneurs, factory workers,
and public authorities
**The journal publishes scientific
articles on economics
«Economy and management
of national economy»**

eLIBRARY.RU

Subscription index 65036

Constitutor

Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov

Editor in Chief:

Olga Yu. Gordashnikova

September 2018

12+

Published quarterly

© Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov, 2018

L.A. Skvortsova – Editor

Computer-aided design: Yu.L. Zhupilova

Proof reading: A.Kh. Askarova

Publisher and Editorial Address: 410054,
Saratov, 77 Politekhnikeskaya Str.

Phone: (845-2) 99-85-36

E-mail: apem@sstu.ru

EDITORIAL COUNCIL

I.R. Pleve – Dr. Sc. (History), Professor,

M.A. Fateev – PhD (Economics), vice-President, Chamber of Commerce and
Industry in Russian Federation

O.Yu. Gordashnikova – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of
Economic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Tech-
nical University of Saratov

EDITORIAL BOARD

Assistant to the Editor in Chief:

A.N. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Eco-
nomic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov

Co-Editors:

A.N. Asaul – Honoured Science Worker of the Russian Federation, Director:
Institute of Economic Recovery Problems, Dr.Sc. (Economics), Professor at
the Department of Enterprise and Innovations Economy, Saint Petersburg
State University of Architecture and Civil Engineering

A.Kh. Askarova – PhD (Philology), Associate Professor, Head: Department of
Foreign Languages and Professional Communication, Yuri Gagarin State
Technical University of Saratov

S. Yu. Glazyev – academician of RAS, Dr. Sc. (Economics), Professor, Chairman
of the Scientific Council of RAS on complex problems of Eurasian economic in-
tegration, modernization, competitiveness and sustainable development

A.V. Gugelev – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Man-
agement, Saratov Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov Russian
University of Economics

O.V. Maximchuk – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department
of Management and development of municipal economy and construction,
Volgograd State Technical University

A.P. Plotnikov – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Eco-
nomic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov

I.N. Pchelintseva – Dr. Sc. (Economics), Professor Department of Economic
Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical Univer-
sity of Saratov

S.D. Reznik – Honoured Science Worker of the Russian Federation, Dr. Sc.
(Economics), Professor, Dean: Institute of Economics and Management,
Head: Department of Management, Penza State University of Architecture
and Civil Engineering

A.A. Solopov – PhD (Economics), Director General of JSC Tantal

S.N. Yashin – Dr. Sc. (Economics), Professor, Head: Department of Man-
agement and Public Administration, Lobachevsky State University of Nizhny
Novgorod

T.N. Odintsova – Dr. Sc. (Economics), Professor at the Department of Eco-
nomic Security and Innovation Management, Yuri Gagarin State Technical
University of Saratov – **Secretary: Editorial Board**

Print date: 25.09.2018. Date of publication 27.10.2018

Paper size: 60×84 1/8 Offset-Print. Conventional printed sheet 15,75

Publication base sheet 9,1 Circulation: 1000 printed copies Order 59

Subscription and individual copies: open rates. Published by SSTU Publishing
410054 Saratov, 77 Politekhnikeskaya Str. E-mail: izdat@sstu.ru The certificate of
media source registration: ПИ № ФС77-56495 Issued by Roscomnadzor on 24.12.2013

СОДЕРЖАНИЕ

Болдырева Т.В., Плеханов С.В. Влияние цифровых технологий на трансформацию предприятий пищевой промышленности.....	5
Быковская Е.В., Графская Е.О. Инструментарий стратегического контроллинга и его применение.....	10
Быковский В.В. Основные концепции стратегического развития промышленного предприятия в рамках инновационно-технологического развития индустриального сектора России	16
Галимулина Ф.Ф., Новикова Е.С., Шарапова А.Р. Организационные механизмы координации и интеграции в логистических системах.....	28
Головенкин Д.А., Ломоносова С.Ю. Экономическая безопасность и политика импортозамещения в Российской Федерации.....	34
Гордашникова О.Ю. Динамическая полезность системы менеджмента качества инновационно-активных предприятий	40
Клименко Т.И. Специфика сферы услуг в контексте управления инновациями в открытой экономике	45
Краснокутская П.В. Рабочее время руководителя и его эффективное использование	51
Кремин А.Е. Разработка методического подхода к стратегическому планированию развития малого бизнеса в регионе	60
Кублин И.М., Пугачева Ю.А. Маркетинг премиальных брендов в индустрии моды в Instagram	71
Лысова Е.А. Особенности медицинских услуг как рыночного блага	79
Малышева Т.В. Особенности финансирования имущественного комплекса предприятия в зависимости от уровня технологичности производства	84
Никонов В.А., Корякин А.В. Совершенствование организационных отношений в системе менеджмента.....	91
Сидорова Е.Ю., Костюхин Ю.Ю., Штанский В.А., Черноволенко С.Е. Выявление и оценка основных факторов и условий, определяющих целесообразность производства высокотехнологичной продукции на базе потенциала прикладных научно-исследовательских организаций	96
Скитева Е.И., Гончаров А.И. Проблемы самозанятости населения в России.....	102
Франкевич Ж.А. Совершенствование методики оценки подрядных организаций с учетом возможного экономического ущерба в целях устойчивого развития территорий.....	107
Хаертдинова А.Н., Шамсеева М.С. Инновационная модель управления предприятиями нефтегазохимического комплекса.....	114
Шипилова Ю.М., Глазатова Т.С. Механизм управления малым бизнесом в сфере юридических услуг	120

CONTENTS

Boldyreva T.V., Plekhanov S.V. Impact of digital technologies on transformation of food industry	5
Bykovskaya E.V., Grafskaya E.O. Strategic controlling tools and their application	10
Bykovsky V.V. Basic concepts of strategic development of an industrial enterprise within the framework of innovative and technological development of the industrial sector in Russia	16
Galimulina F.F., Novikova E.S., Sharapova A.R. Organizational mechanisms of coordination and integration in logistics systems.....	28
Golovenkin D.A., Lomonosova S.Yu. Economic safety and import substitution policy in the Russian federation	34
Gordashnikova O.Yu. Dynamic utility of quality management systems at enterprises with high rate of innovation activity.....	40
Klimenko T.I. Key features of service industries in the context of innovation management in the open economy.....	45
Krasnokutskaya P.V. The working time of executive officers and its efficiency.....	51
Kremin A.E. Creating a methodological approach to planning small business development strategies in the region.....	60
Kublin I.M., Pugacheva Yu.A. Marketing of the premium brands of the fashion industry in instagram	71
Lysova E.A. Characteristics of medical services as benefits from service marketing.....	79
Malysheva T.V. Particulars of funding the company's assets depending on the level of production technology.....	84
Nikonov V.A., Koryakin A.V. Improvement of organizational relations in the management system	91
Sidorova E.Yu., Kostyukhin Yu.Yu., Shtansky A.V., Chernovolenko S.E. Identification and assessment of main factors and conditions that determine the feasibility of producing high-tech products based on the potential of applied research organizations	96
Skiteva E.I., Goncharov A.I. Problems of self-employment in Russia.....	102
Frankevich Z.A. Improving estimation methodology of contracting agencies to provide sustainable development of regions with account for probable economic losses	107
Khaertdinova A.N., Shamseeva M.S. An innovative model for managing the fuel and petrochemical refinery.....	114
Shipilova Yu.M., Glazatova T.S. A mechanism for small business management in the area of legal services	120

УДК 338.24

Т.В. Болдырева, С.В. Плеханов

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

T.V. Boldyreva, S.V. Plekhanov

IMPACT OF DIGITAL TECHNOLOGIES ON TRANSFORMATION OF FOOD INDUSTRY

Рассматриваются примеры практического применения промышленного оборудования с использованием цифровых систем в пищевой промышленности. Раскрываются возможности использования сети Интернет для автоматизации работы предприятий, изготавливающих продукты питания.

Ключевые слова: цифровая экономика, пищевая промышленность, продукты питания, промышленность, сфера деятельности

The article deals with examples of practical application of digital systems designed for the food industry equipment. The article reveals the possibilities of the Internet to be used in automation of enterprises of food processing industry.

Keywords: digital economy, food industry, food products, industry, sphere of activity

Американский специалист в области информатики Н. Негропonte ввел в 1995 году понятие «цифровая экономика». Этот термин пользуется в настоящее время по всему миру. Его применяют в различных сферах производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности. Но до сих пор достаточно точного определения «цифровая экономика» отсутствует.

Чтобы разобраться, что это такое, хотелось бы привести определения ведущих специалистов. «Цифровая экономика – представляет собой виртуальную среду, которая дополняет нашу реальность». Цифровая экономика, безусловно, является частью любой экономической деятельности в настоящее время, но эта среда не является независимой и полноценной без внедрения этой деятельности в методы и подходы работы с персоналом, а также работы по повышению квалификации персонала [1]. Действия в компьютерной виртуальной среде также относятся к комплексной системе производства продукции или услуг, распределительным процессам, обмену и потреблению [2].

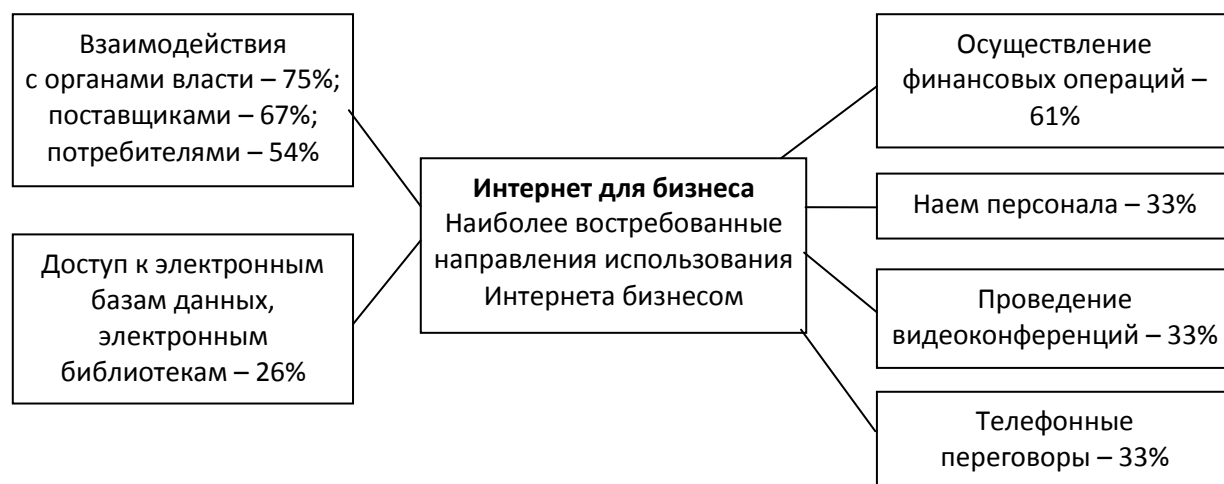
Далее выделим два подхода к пониманию цифровой экономики. Первый подход к цифровой экономике – классический. «Цифровая экономика» представляет собой экономику, которая основана на применении цифровых технологий и включает область электронных коммуникационных товаров или услуг» [3], например дистанционное обучение, телемедицина и т.д. Другой подход – расширенный, «цифровая экономика» формирует экономическое производство с применением цифровых технологий» [4].

Цифровая экономика основывается на инновационных методах генерирования, обработки, хранения и передачи информационных данных, а также цифровых компьютерных технологиях [5].

Помимо вышеописанных определений цифровой экономики, также существуют другие, которые помогают разобраться в данном понятии. Данный вопрос рассмотрим на примере пищевой промышленности. Создающиеся программы цифровой экономики имеют цель вывести общество и все отрасли промышленности на новый технологический уровень.

Известно, что пищевая промышленность – это сфера деятельности, касающаяся всех людей на Земле. От ее состояния зависит качество выпускаемой продукции. Нельзя представить человеческую жизнь без продуктов питания. Данная сфера промышленности является развивающейся, и поэтому программы по трансформации промышленности в сфере цифровой экономики можно применить и к ней.

Одним из направлений совершенствования данной сферы деятельности является комплексное проектирование и оснащение промышленных предприятий [6]. Оно применяется как к новым объектам, так и к давно существующим предприятиям пищевого производства. Данное направление можно совместить с комплексными инженерными решениями [7], которые окажут сильное воздействие на эффективность производственных и технологических процессов в пищевой промышленности. Комплексные технологические проекты позволяют соединить в единую систему все машины, линии и участки, присутствующие в производственном цикле пищевого производства [8]. Выделяют два уровня, связывающих производственные звенья. Первый уровень – технический. Здесь роль связующих звеньев исполняют ленточные конвейеры различного типа, которые также могут применяться в спиральном виде для создания камер охлаждения и скороморозильных аппаратов [9]. Второй уровень – цифровой. На данном уровне связующим фактором являются внутренние сети передачи информации, к которым относятся, например, сеть Интернет, современное информационное и программное обеспечение [10], в том числе сети Wi-Fi. Они санкционируют организовать доступ к объекту дистанционного типа для регулирования характеристик систем, считывания информационной базы данных, оперативного устранения технических отклонений и неполадок и т.п. Второй уровень играет наиболее важную роль, так как на сегодняшний день без сети Интернет не обойтись не одному предприятию.



Направления использования Интернета бизнесом

Из рисунка можно сделать вывод, что в любой отрасли промышленности, в том числе и в пищевой, предприятия используют сеть Интернет по ряду определенных направлений. Самыми востребованными направлениями являются: органы местного самоуправления, поставщики и потребители продукции и услуг. Например, одним из лидеров по поставке современного пищевого оборудования, разработанного ведущими инженерами и специалистами Европы, Японии, Китая и России оборудования является компания «Окант и К». Отрасли, являющиеся потребителями продукции предприятия «Окант и К»: хлебопекарная, мясоперерабатывающая и кондитерская. Компания «Окант и К» предлагает

комплексное оборудование пищевой промышленности с автоматизированными производственными линиями, например:

- линия производства слоеных изделий;
- линия производства мелкоштучных изделий;
- линия производства батонов;
- линия производства и заморозки блинов с начинкой;
- линия производства и заморозки котлет и пельменей;
- линия панировки, обжарки и заморозки частей курицы.

Компания реализует следующее оборудование для пищевой промышленности: копильные камеры; камеры шоковой заморозки; кондитерское оборудование; упаковочное оборудование; термодымовые камеры и многое другое.

Компания «Окант и К», поставляя оборудование на отечественный рынок, дает возможность развивать и совершенствовать малый бизнес [11], поэтому ее можно отнести к предприятию, которое помогает трансформировать пищевую промышленность с применением цифровых технологий и не отставать от зарубежных предприятий, выпускающих аналогичную продукцию.

Интересно, что пищевая промышленность, будучи столь старой промышленной отраслью и столь широко понятной даже обычному обывателю, является одной из первостепенных отраслей использования и внедрения новейших технологий для оптимального взаимодействия и работы с потребителем. Это доказывает, что даже столь понятные и весьма примитивные (с точки зрения сложности изготовления сырья и с точки зрения сложности производства продукции) отрасли способны получить огромную отдачу от затраченных средств на информационные технологии [12].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что информационная экономика не стоит на месте, а развивается с каждым днем, повышая эффективность работы предприятий и трансформируя каждую отрасль промышленности. Положительный опыт реализации комплексных инженерных проектов компаний, в частности в области пищевой индустрии, вселяет положительную уверенность в качественном улучшении уровня отечественной промышленности и возможность интеграции в различные области народного хозяйства. Также можно сделать вывод, что компании, которые изначально выбрали своей точкой назначения эффективную digital-среду обитания и обучили свой персонал такой работе, будут значительно успешнее, чем их конкуренты. Интернет является мощным конкурентным ресурсом для самых разных компаний на сегодняшний день, что делает невозможным его игнорирование, а также делает такой подход нерентабельным и экономически нецелесообразным.

Список литературы

1. Болдырева Т.В. Персонал как основной источник конкурентного преимущества компании / Т.В. Болдырева // Наука и общество. 2017. № 2(28). С. 4-10.
2. Кублин И.М. Влияние маркетинга на развитие малого бизнеса в региональном аспекте / И.М. Кублин, В.И. Тинякова // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18). С. 149-152.
3. Бурмистрова И.К. Актуализация проблемы моделирования управления инновационным развитием на современном этапе функционирования экономики / И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 1(5). С. 10-15.
4. Матковская Я.С. Потребительское поведение на рынке инновационных технологий: особенности, факторы, модели / Я.С. Матковская. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2010. 167 с.
5. Гордашникова О.Ю. К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса / О.Ю. Гордашникова, Т.В. Орлова // Инновационная деятельность. 2014. № 4 (31). С. 22-26.
6. Ладыженский К.Б. Управление маркетингом при диверсификации предприятия / К.Б. Ладыженский, И.М. Кублин // История и перспективы развития транспорта на севере России. 2013. № 1. С. 90-100.

7. Кублин И.М. Системная модернизация предприятий машиностроительной промышленности: категорийно-понятийный подход / И.М. Кублин, А.Ж.Е. Махметова // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 13. № 7 (94). С. 51-54.

8. Бурмистрова И.К. Приоритеты формирования маркетинга партнерских отношений в России в современных условиях / И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 3 (57). С. 41-43.

9. Мартынович В.И. Применение современных методов маркетинга при импортозамещении / В.И. Мартынович, М.Г. Миронов, С.В. Плеханов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 3 (72). С. 67-72.

10. Плеханов С.В. Сетевое общество как процесс глобализации экономической активности стран / С.В. Плеханов // Социальные науки. 2016. Т. 1. № 3-1 (13). С. 131-139.

11. Болдырева Т.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности / Т.В. Болдырева // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 96-100.

12. Заводилов О.В. Инновационный потенциал пищевой промышленности / О.В. Заводилов // Научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития: сб. науч. тр. по итогам научно-исследовательской работы ученых Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» по итогам 2013 г. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. С. 57-58.

References

1. Boldyreva T.V. Personal kak osnovnoj istochnik konkurentnogo preimushhestva kompanii [Personnel as the main source of competitive advantage] / T.V. Boldyreva // Nauka i obshestvo. 2017. № 2 (28). S.4-10. (in Russian).

2. Kublin I.M. Vliyanie marketinga na razvitie malogo biznesa v regionalnom aspekte [The impact of marketing on the development of small business in the regional aspect] / I.M. Kublin, V.I. Tinyakova // Ekonomika ustojchivogo razvitiya. 2014. № 2 (18). S. 149-152. (in Russian).

3. Burmistrova I.K. Aktualizaciya problemy modelirovaniya upravleniya innovacionnym razvitiem na sovremennom etape funkcionirovaniya ekonomiki [Actualization of the problem of modeling the management of innovative development at the present stage of the economy] / I.K. Burmistrova, I.M. Kublin // Aktualnye problemy ekonomiki i menedzhmenta. 2015. № 1 (5). S. 10-15. (in Russian).

4. Matkovskaya Ya.S. Potrebitelskoe povedenie na rynke innovacionnyh tehnologij: osobennosti, faktory, modeli [Consumer behavior in the market of innovative technologies: features, factors, models] / Ya.S. Matkovskaya. Volgograd: Volgogradskij gosudarstvennyj tehničeskij universitet, 2010. 167 s. (in Russian).

5. Gordashnikova O.Yu. K voprosu ob upravlenii innovacionnym potencialom predpriyatiya mashinostroitel'nogo kompleksa [On the issue of managing the innovative potential of the enterprise engineering complex] / O.Yu. Gordashnikova, T.V. Orlova // Innovacionnaya deyatel'nost'. 2014. № 4 (31). S. 22-26. (in Russian).

6. Ladyzhenskij K.B. Upravlenie marketingom pri diversifikacii predpriyatiya [Marketing management in enterprise diversification] / K.B. Ladyzhenskij, I.M. Kublin // Istoriya i perspektivy razvitiya transporta na severe Rossii. 2013. № 1. S. 90-100. (in Russian).

7. Kublin I.M. Sistemnaya modernizaciya predpriyatij mashinostroitel'noj promyshlennosti: kategorijno-ponyatijnyj podhod [System modernization of enterprises of the machine-building industry: a category-conceptual approach] / I.M. Kublin, A.Zh.E. Mahmetova // Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2012. Т. 13. № 7 (94). S. 51-54. (in Russian).

8. Burmistrova I.K. Prioritety formirovaniya marketinga partnerskih otnoshenij v Rossii v sovremennyh usloviyah [Priorities for the formation of marketing partnerships in Russia in modern conditions] / I.K. Burmistrova, I.M. Kublin // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo socialno-ekonomičeskogo universiteta. 2015. № 3 (57). S. 41-43. (in Russian).

9. Martynovich V.I. Primenenie sovremennyh metodov marketinga pri importozameshenii [The use of modern marketing methods for import substitution] / V.I. Martynovich, M.G. Mironov, S.V. Plehanov // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo socialno-ekonomičeskogo universiteta. 2018. № 3 (72). S. 67-72. (in Russian).

10. Plehanov S.V. Setevoe obshestvo kak process globalizacii ekonomicheskoy aktivnosti stran [Network society as a process of globalization of economic activity of countries] / S.V. Plehanov // *Socialnye nauki*. 2016. T. 1. № 3-1 (13). S. 131-139. (in Russian).

11. Boldyreva T.V. Marketingovye instrumenty povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatij pishевой promyshlennosti [Marketing tools to improve the competitiveness of food industry enterprises] / T.V. Boldyreva // *Socialno-ekonomicheskie tendencii razvitiya mirovyh i rossijskih rynkov: teoriya i praktika: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Saratov: Saratovskij socialno-ekonomicheskij institut (filial) REU im. G.V. Plehanova*, 2015. S. 96-100. (in Russian).

12. Zavodilo O.V. Innovacionnyj potencial pishевой promyshlennosti [Innovative potential of the food industry] / O.V. Zavodilo // *Nauchnaya mysl i sovremennyy opyt v reshenii sistemnyh problem razvitiya: sb. nauch. tr. po itogam nauchno-issledovatel'skoj raboty uchenyh Saratovskogo socialno-ekonomicheskogo instituta (filiala) FGBOU VPO «REU im. G.V. Plehanova» po itogam 2013 g. Saratov: Saratovskij socialno-ekonomicheskij institut (filial) REU im. G.V. Plehanova*, 2014. S. 57-58. (in Russian).

Татьяна Владимировна Болдырева

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Маркетинг, экономика
предприятий и организаций» Саратовского
социально-экономического института
(филиала) Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: belka-econom@yandex.ru

Tatiana V. Boldyreva

ORCID ID 0000-0003-2506-0707
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Marketing, Economy
of Enterprises and Organizations, Saratov
Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov
Russian University of Economics, Russia
E-mail: belka-econom@yandex.ru

Сергей Викторович Плеханов

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Маркетинг, экономика
предприятий и организаций» Саратовского
социально-экономического института
(филиала) Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: plehanovsv@inbox.ru

Sergey V. Plekhanov

ORCID ID 0000-0002-9329-054X
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Marketing, Economy
of Enterprises and Organizations, Saratov
Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov
Russian University of Economics, Russia
E-mail: plehanovsv@inbox.ru

Образец для цитирования:

Болдырева Т.В., Плеханов С.В. Влияние цифровых технологий на трансформацию предприятий пищевой промышленности // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. 2018. № 3 (19). С. 5-9.

Cite this article as:

Boldyreva T.V., Plekhanov S.V. Impact of digital technologies on transformation of food industry // *Actual Problems of Economics and Management*. 2018. № 3 (19). pp. 5-9. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 20.08.2018 г., принята к опубликованию 11.09.2018 г.

УДК 338.234

Е.В. Быковская, Е.О. Графская

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ

E.V. Bykovskaya, E.O. Graftskaya

STRATEGIC CONTROLLING TOOLS AND THEIR APPLICATION

Дискутируются вопросы, связанные с осуществлением стратегического контроллинга в качестве метода повышения уровня эффективности функционирования предприятия. Рассматривается инструментарий стратегического контроллинга и его применение.

Ключевые слова: контроллинг, стратегический контроллинг, инструментарий стратегического контроллинга

The article analyses the issues related with implementation of strategic controlling as a method for upgrading the efficiency level of enterprises. The tools of strategic controlling and their application are considered.

Keywords: controlling, strategic controlling, a tool for strategic controlling

Каждое предприятие в условиях современной рыночной экономики стремится повысить эффективность деятельности, а именно собственную конкурентоспособность, спрос потребителей на изготавливаемую продукцию за счет улучшения показателей качества, адаптируемость предприятия к изменениям во внешней среде. Для того чтобы это осуществить, предприятию необходим метод системного управления, который поможет обеспечить его долгосрочное и эффективное существование. Таким методом является контроллинг, который включает стратегический и оперативный контроль. Структура стратегического контроллинга схематично представлена ниже (рис. 1).

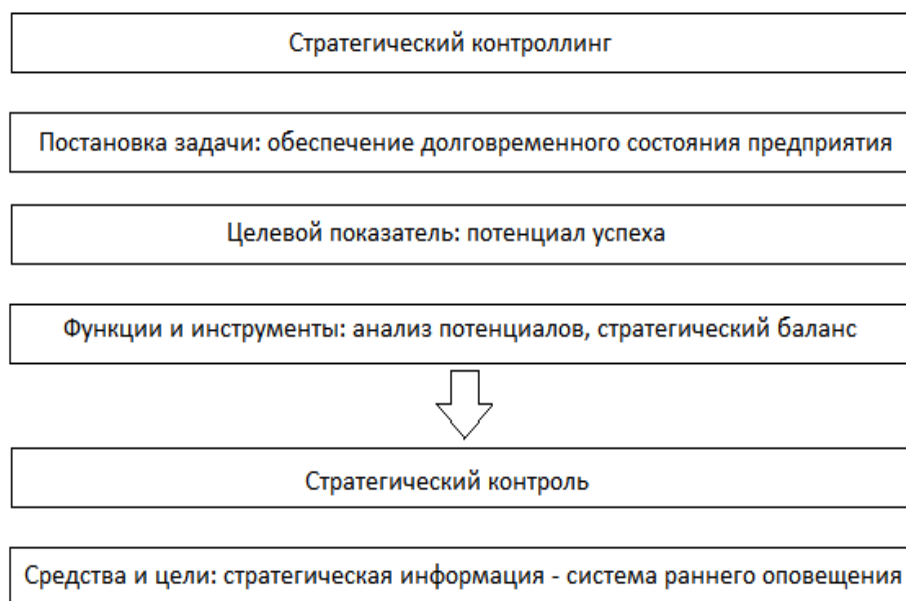


Рис. 1. Структура стратегического контроллинга [1]

По данным рис. 1 можно сделать вывод о том, что в отличие от оперативного контроллинга стратегический направлен на постановку и исполнение таких задач, которые гарантируют долгосрочный успех предприятию. Целевым показателем, в свою очередь, является потенциал успеха, а не прибыль. То есть главным при таком контроллинге является то, что предприятие извлечет не просто одноразовую прибыль, а заложит основу для успешного существования на долгий период.

Управляющими и контрольными показателями являются анализ потенциалов и достижение стратегического баланса, что осуществляется при процедуре стратегического планирования. После этого происходит процесс стратегического контроля, средством осуществления которого является стратегическая информация, служащая системой раннего оповещения предприятия о существующих проблемах в какой-либо сфере.

Таким образом, суть стратегического контроллинга заключается в создании системы управления, которая позволит отслеживать движение предприятия к намеченной стратегической цели своего развития. Система стратегического контроллинга предусматривает выбор предпочтительных направлений работы предприятия, установление важных целей, грамотное распределение ресурсов, что обеспечить слаженную работу и конкурентное преимущество на рынке.

Разработка стратегии предприятия и ее контроллинг с развитием рынка стали ограничиваться действующим законодательством РФ, особенными экономическими рамками и экологическими нормами. Поэтому необходимо четко понимать, в чем будет заключаться стратегия фирмы, основные направления работ, чего предприятие желает достичь в будущем, необходимость достижения конкурентного преимущества на рынке.

Стратегический контроллинг направлен в будущее предприятия, которое зависит от многочисленных факторов и обеспечивается за счет увеличения доли рынка, расширения диапазона возможной гаммы товаров и предлагаемых услуг, возможности обслуживать дополнительные группы потребителей, снижения торговых барьеров при выходе на новые рынки и развития имеющихся рынков сбыта. Влияние на развитие предприятия оказывают и внешние факторы, такие как стабильность мировой и отечественной экономики, сбалансированность налоговой системы, наличие внешнеэкономических связей.

Процесс стратегического контроллинга происходит в несколько этапов, которые представлены на рис. 2.

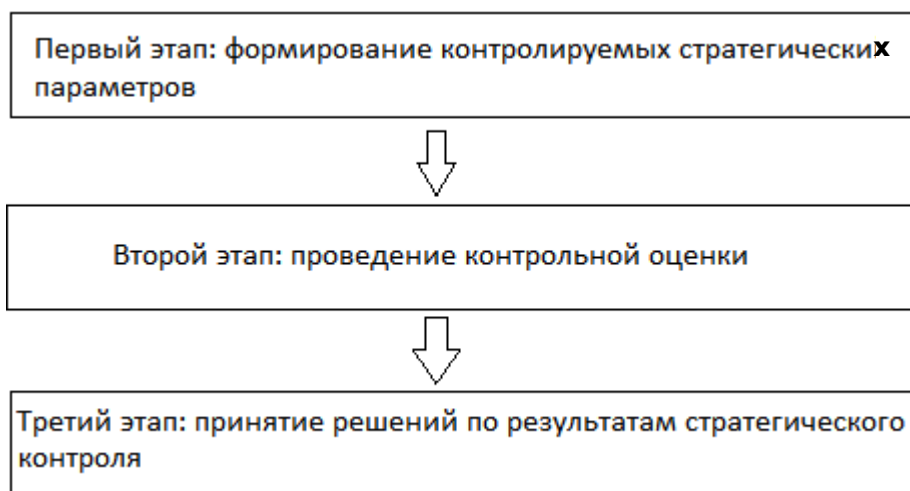


Рис. 2. Этапы стратегического контроллинга [2]

Таким образом, по данным рис. 2 мы видим, что данный метод системного управления предприятием подразделен на три этапа. На первом этапе происходит выбор контролируемых параметров и определение их значений, на втором – составление плана желаемых значений выбранных показателей, анализ и оценка степени отклонений реальных значений от планируемых, выявление причин. На заключительном этапе осуществляется принятие решений, то есть происходят разработка и обоснование мероприятий, выбранных для управления отклонениями.

При формировании стратегии и осуществлении контроллинга необходимо учесть некоторые факторы, которые помогут избежать ошибок.

Во-первых, предприятие должно сохранять стабильность бизнеса, то есть основная направленность деятельности должна быть постоянной. Это основное условие для эффективной работы. Стабильность поможет сохранить кадровый состав, своих партнеров, то есть клиентов и поставщиков, и материально-техническую базу, что поможет успешно функционировать в данной сфере рынка [3]. Во-вторых, организация должна соблюдать законы своего государства: следует выплачивать налоги, соблюдать заключенные договоры. В-третьих, предприятие должно постоянно осуществлять свою деятельность [4]. Не стоит прекращать функционирование, если предприятие имеет необходимость в ликвидации или изменении направленности деятельности, так как рынок нестабилен. Постоянно появляются новые фирмы, ликвидируются старые, происходят скачки цен. Даже малейшее приостановление деятельности может усугубить проблемы предприятия.

Главная задача контроллинга заключается в грамотном изучении всех аспектов рынка и успешном составлении стратегии, что обеспечивает долговременное функционирование предприятия. Для ее достижения разработан специальный инструментарий стратегического контроллинга. В его состав входят методы оценки состояния предприятия на данный момент времени, прогнозирование будущего состояния и разработка системы учета влияния разнообразных факторов. Если говорить более конкретно, то инструментарий направлен на обеспечение системности контроллинга и включает [5]:

- анализ сильных и слабых сторон предприятия – SWOT-анализ, который представляет собой изучение всех положительных и отрицательных сторон, всех возможностей и угроз. Положительные аспекты предполагают все черты, которыми обладает организация, и которые несут пользу и выгоду. Отрицательные аспекты требуют скорейшего устранения, так как они затормаживают деятельность организации [6]. При данном виде анализа учитываются не только сильные и слабые стороны, но и такие показатели как возможности и угрозы. Возможностями являются аспекты, которые могут принести предприятию какую-либо выгоду при грамотном использовании. Угрозами являются те факторы, которые могут оказать негативное влияние на функционирование организации;

- бенчмаркинг, который помогает предприятию на основе анализа деятельности другого схожего предприятия внедрить и улучшить собственные методы ведения бизнеса [7];

- анализ рынка соответствующих товаров и услуг, который направлен на определение номенклатуры этих товаров и услуг. Стратегические решения в данной области зависят от существующих целей предприятия, ресурсов и возможностей рынка в данной области;

- учет и анализ затрат по стадиям жизненного цикла продукта, стадиям создания потребительной стоимости также являются важными инструментами для функционирования предприятия. Тенденции изменений на рынке, от которых зависят объем продаж, объем производства и сам результат финансовой деятельности предприятия, также необходимо учитывать в системе контроля [8];

- управление по целевым затратам как метод расчета затрат, который помогает предприятию более конкретно и достоверно определить результаты хозяйственной деятельности на определенный период работы предприятия;

- функционально-стоимостной анализ, задача которого состоит в сокращении расходов или же поиске таких возможностей;
- анализ потенциалов, который представляет собой изучение, анализ и соответствующую оценку финансовых возможностей организации;
- управление акционерной стоимостью как совокупность действий, которые направлены на увеличение или, наоборот, на уменьшение собственных средств предприятия;
- анализ стратегических разрывов и система сбалансированных показателей являются двумя важными взаимодополняющими инструментами контроллинга. Первый занимается поиском и изучением разрывов внутри стратегии, второй разрабатывает методы их устранения [9].

Для оценки результатов проведенного стратегического контроллинга на предприятии необходимо ответить на вопрос: «Каково реальное состояние предприятия на данный момент?»: реальное состояние выше желаемого, соответствует желаемому или оно хуже желаемого. Для корректировки состояния предприятия необходимо изменить структуру производимого стратегического контроллинга, то есть пересмотреть контролируемые параметры, цели, изменить структуру всей стратегии или ее отдельные уровни.

Одной из важнейших задач развития мирового сообщества на современном этапе является защита людей от многочисленных и разнообразных угроз, особую опасность в ряду которых представляют факторы химической и биологической природы. Эта задача актуальна для Российской Федерации, а ее успешное решение направлено на повышение качества жизни граждан [10]. Реализация государственной политики России в области обеспечения химической и биологической безопасности может быть осуществлена только при наличии современных, стратегически важных технологий и производств, способствующих системному обеспечению безопасности государства и человека. В 2003 году был подписан Указ Президента РФ о создании интегрированной структуры на основе ОАО «Корпорация «Росхимзащита». Исполнение этого указа позволило собрать воедино российский научно-промышленный потенциал в области разработки и производства средств и систем защиты от поражающих факторов химической природы, средств химической разведки и индикации.

На сегодняшний день ОАО «Корпорация «Росхимзащита» является лидером в области создания и производства наукоемкой высокотехнологичной продукции, то есть средств эффективного противодействия обширному спектру техногенных и природных факторов, поражающих системы жизнеобеспечения. Предприятие объединяет опыт и знания научно-исследовательских институтов, проектно-конструкторских организаций и заводов. Соответственно работает над созданием современных, разработанных с учетом жестких требований по надежности, эффективности и безопасности действия технических средств, технологических систем и объектов, производств, оснащенных современным оборудованием.

Миссия ОАО «Корпорация «Росхимзащита» – это объединение в целях обеспечения национальной безопасности материальных, нематериальных активов и финансовых ресурсов ее участников для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технологических и кооперационных связей, увеличения экспортного потенциала, ускорения научно-технического прогресса в сфере профильных критических технологий, конверсии оборонных предприятий и привлечения инвестиций.

Для улучшения положения предприятия и увеличения числа его достоинств предприятию следует применить стратегию расширения. Это предполагает, что данная организация должна:

- иметь высокую осведомленность о деятельности предприятий-конкурентов;

– улучшить существующую стратегию путем такой технологии стратегического контроллинга, как бенчмаркинг. То есть предприятию следует основательно изучить работу эталонных предприятий;

– отказаться от приобретения бизнесов, которые не приносят прибыли, так как обслуживание таких товаров и услуг приводит к увеличению целевых затрат, в которых предприятие не нуждается на данном этапе своего существования;

– расширяться путем приобретения большей доли рынка. Это можно осуществить при успешной деятельности в производстве и продаже товаров и услуг или при помощи увеличения акционерной стоимости предприятия.

Существует большое количество инструментов, которые могут улучшить функционирование предприятия при внедрении системы стратегического контроллинга либо могут поддержать уже достаточно стабильное состояние этого предприятия. В ОАО «Корпорация «Росхимзащита» стратегический контроллинг осуществляется путем анализа сильных и слабых сторон. Такой способ контроля деятельности способствует развитию и более полному использованию сильных сторон, в то время как слабые могут более сильно зависеть от ряда изменяемых факторов внешней и внутренней среды.

Список литературы

1. Ивашкевич В.Б. Стратегический контроллинг / В.Б. Ивашкевич. М.: ИНФРА-М, 2016. С. 11-27.
2. Стратегический менеджмент / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
3. Лаптев П.В. Моделирование системы контроллинга на промышленном предприятии / П.В. Лаптев // Инженерный вестник Дона. 2012. № 2.
4. Слуцкий М.Л. Разработка системы контроллинга на промышленном предприятии: теоретические основы и методология / М.Л. Слуцкий. СПб., 2005.
5. Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия) / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. М.: Юрайт, 2013.
6. Романов Е.В. Стратегический менеджмент / Е.В. Романов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
7. Лебедев О.Т. Основы менеджмента / О.Т. Лебедев. СПб.: Изд. дом «МиМ», 2010.
8. Шилков В.И. Стратегический менеджмент / В.И. Шилков. М.: Форум, 2013.
9. Паламарчук А.С. Экономика предприятия / А.С. Паламарчук. М.: ИНФРА-М, 2013.
10. Федько Н.Г. Основы менеджмента / Н.Г. Федько. Ростов н/Д.: Феникс, 2009.

References

1. Ivashkevich V.B. Strategicheskij controlling [Strategic controlling] / V.B. Ivashkevich. M.: INFRA-M, 2016. S. 11-27. (in Russian).
2. Strategicheskij menedzhment [Strategic Management] / N.A. Kazakova, A.V. Aleksandrova, S.A. Kurashova, N.N. Kondrasheva. M.: NIC INFRA-M, 2013. (in Russian).
3. Laptev P.V. Modelirovanie sistemy kontrollinga na promyshlennom predpriyatii [Modeling of the controlling system in an industrial enterprise] / P.V. Laptev // Inzhenernyj vestnik Dona. 2012. № 2. (in Russian).
4. Sluckin M.L. Razrabotka sistemy kontrollinga na promyshlennom predpriyatii: teoreticheskie osnovy i metodologija [Development of a controlling system in an industrial enterprise: theoretical foundations and methodology] / M.L. Sluckin. SPb., 2005. (in Russian).
5. Veretennikova I.I. Jekonomika organizacii (predpriyatija) [Economy of the organization (enterprise)] / I.V. Sergeev, I.I. Veretennikova. M.: Jurajt, 2013. (in Russian).
6. Romanov E.V. Strategicheskij menedzhment [Strategic controlling] / E.V. Romanov. M.: NIC INFRA-M, 2013. (in Russian).
7. Lebedev O.T. Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management] / O.T. Lebedev. SPb.: Izd. dom «MiM», 2010. (in Russian).

8. Shil'kov V.I. Strategicheskij menedzhment [Strategic controlling] / V.I. Shil'kov. M.: Forum, 2013. (in Russian).

9. Palamarchuk A.S. Jekonomika predpriyatija [Enterprise economy] / A.S. Palamarchuk. M.: INFRA-M, 2013. (in Russian).

10. Fed'ko N.G. Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management] / N.G. Fed'ko. Rostov n/D.: Feniks, 2009. (in Russian).

Елена Викторовна Быковская

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент»
Тамбовского государственного
технического университета, Россия
E-mail: elenarafa@yandex.ru

Elena V. Bykovskaya

ORCID ID 0000-0002-3369-071X
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Management, Tambov State
Technical University, Russia
E-mail: elenarafa@yandex.ru

Евгения Олеговна Графская

бакалавр кафедры «Менеджмент»
Тамбовского государственного
технического университета, Россия
E-mail: evg.grafskaya@gmail.com

Evgenia O. Grafskaya

ORCID ID 0000-0001-5235-1337
Undergraduate Student, Department
of Management,
Tambov State Technical University, Russia
E-mail: evg.grafskaya@gmail.com

Образец для цитирования:

Быковская Е.В., Графская Е.О. Инструментарий стратегического контроллинга и его применение // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 10-15.

Cite this article as:

Bykovskaya E.V., Grafskaya E.O. Strategic controlling tools and their application // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 10-15. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 17.07.2018 г., принята к опубликованию 15.08.2018 г.

УДК 338.45

В.В. Быковский

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИИ

V.V. Bykovsky

BASIC CONCEPTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE WITHIN THE FRAMEWORK OF INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SECTOR IN RUSSIA

Рассматривается проблема бесперебойного, конкурентоспособного функционирования промышленного предприятия с условием использования инноваций в сфере развития деятельности предприятия. Рекомендованы пути повышения инновационно-технологической деятельности предприятия. Технологическое развитие рассматривается как универсальный механизм, который предусматривает наиболее рациональный выбор инноваций в функционирующей сфере деятельности предприятия с учетом ее автоматизации, сохранения производственной мощности и функциональной значимости.

Ключевые слова: инновации, технологический и стратегический менеджмент, промышленное предприятие, конкурентоспособность, эффективность, модель, процессы

The article considers the problem of seamless operation of an industrial enterprise focused on continuous competition and empowerment of innovations in its development activities. We propose the ways for upgrading innovation and technological activities of an enterprise. The technological development is considered as a universal mechanism which provides for the most rational choice of innovations in the functional field of an enterprise, taking into account its automation, preservation of the production capacity and functional significance.

Keywords: innovation, technological and strategic management, industrial enterprise, competitiveness, efficiency, model, processes

Тенденции экономического развития предприятий промышленного сектора России на сегодняшний день в наибольшей степени определены влиянием процессов глобализации мировой экономики, санкционным давлением и связанными с ними ограничениями доступа к общемировым ресурсам, а также вступлением России в ВТО. В совокупности все эти факторы в большинстве случаев приводят к ослаблению конкурентных позиций промышленных предприятий.

В рамках данных стратегических инициатив правительства РФ существенную роль в обеспечении устойчивого и эффективного функционирования всех субъектов экономических отношений вне зависимости от их отраслевой или территориальной принадлежности, а также от организационно-правовых форм предприятий и комплексов народного хозяйства, играет формирование современных эффективных систем инновационно-технологического развития индустриального сектора РФ.

Состояние большого количества промышленных предприятий России усугубляется за счет влияния на них совокупности внутренних факторов, отвечающих за оптимизацию и бесперебойное функционирование предприятия в условиях научно-технического прогресса. Недостаточность финансовых и интеллектуальных ресурсов, санкции, галопирующая инфляция, необходимость в привлечении постоянно растущего числа трудовых ресурсов – все это ведет к снижению производственной деятельности предприятия. Решение таких задач, как улучшение эффективности деятельности предприятия, возможно путем внедрения конкурентоспособных инновационных технологий, влияющих на улучшение эффективности использования всех видов ресурсов предприятия, минимизацию затрат трудовых ресурсов, а также инновации в интеллектуальной сфере [1, 2].

Внедрение инноваций, отвечающих современному развитию окружающей среды, а также использование оптимальной стратегии при заданном темпе производства и реализации продукции свидетельствует об успешном долгосрочном развитии предприятия (рис. 1). В настоящее время не новость, что для того, чтобы перейти от качественных изменений, необходимо большое количество ресурсных вложений, таких ресурсов как финансы, время, энергия. При переходе новации к инновации также необходимы большие затраты, основными из которых являются временные затраты и инвестиции. Рынок новаций формируется за счет новшеств, инвестиции образуют рынок капитала, рынок нововведений чистой конкуренции образуется за счет инноваций.

Рынок новаций составляют научные коллективы, вузы, научные работники и их объединения, лаборатории и коммерческие организации, связанные с научно-исследовательской деятельностью. Рассматривая рынок, к которому относится чистая конкуренция нововведений, можно отметить, что к нему относятся продавцы и покупатели, которые совершают сделки со сходным товаром, в том случае, когда ни покупатель, ни продавец не могут оказать большого влияния на текущий уровень цен, их образование и ценовую борьбу недобросовестных субъектов коммерческих отношений.

Все проекты вне зависимости от объема и сложности работ, которые могут потребоваться для воплощения данного проекта, в процессе развития проходят состояния, когда «данный проект еще не существует», до того состояния, когда «данный проект уже не существует». Данные состояния называют фазами проекта, через которые проходит каждый проект. Эти фазы на определенных стадиях развития имеют свои задачи и цели.

Финансирование необходимо для любого инновационного проекта. Государство частично проводит финансирование научно-технических программ путем получения грантов. В любом проекте должно быть четко указано название, приложена краткая аннотация. Рассчитываются сроки выполнения, объем финансирования на год и количество исполнителей. Отдельно указываются организации, в которых проводится финансирование, руководители и исполнители проекта, через которых непосредственно осуществляется самофинансирование. На осуществление проекта необходимо приложение сметы расходов финансирования с учетом всех годовых расходов.

Приведение в действие инновационного проекта, а также проведение ряда соответствующих работ, должно производиться в соответствии с техническим заданием и договором с финансирующей организацией. Техническое задание должно содержать тему работы, руководителей проекта, цель проекта и его ценность, сроки выполнения работ, их стоимость, этапы выполнения работ, их сроки, стоимость и предполагаемый результат. Необходимо уделить должное внимание характеристике предполагаемых результатов, их изложение должно обеспечивать целесообразность вложенных инвестиций. Акт закрытия соответствующего этапа проекта определяет завершение работ по проекту.

Проекты, предоставленные на конкурс, подвергаются множеству экспертиз, от результатов которых зависит объем финансирования всего проекта. Инвестиционный проект проходит три фазы, начиная от зарождения общей идеи до конечного производства и

реализации продукции: предынвестиционную, инвестиционную и производственную. Интеллектуальная деятельность по продвижению проекта наиболее продолжительна на этапах предварительного анализа и технико-экономического обоснования проекта и снижается по степени продвижения проекта. Предынвестиционная фаза зависит от таких показателей как: масштаб инвестиционного проекта, характеристика производимого товара и др. Существуют три стадии, составляющие инвестиционный проект:

- определяются благоприятные условия;
- составляется анализ технико-экономической части;
- дается реальная оценка проекта.

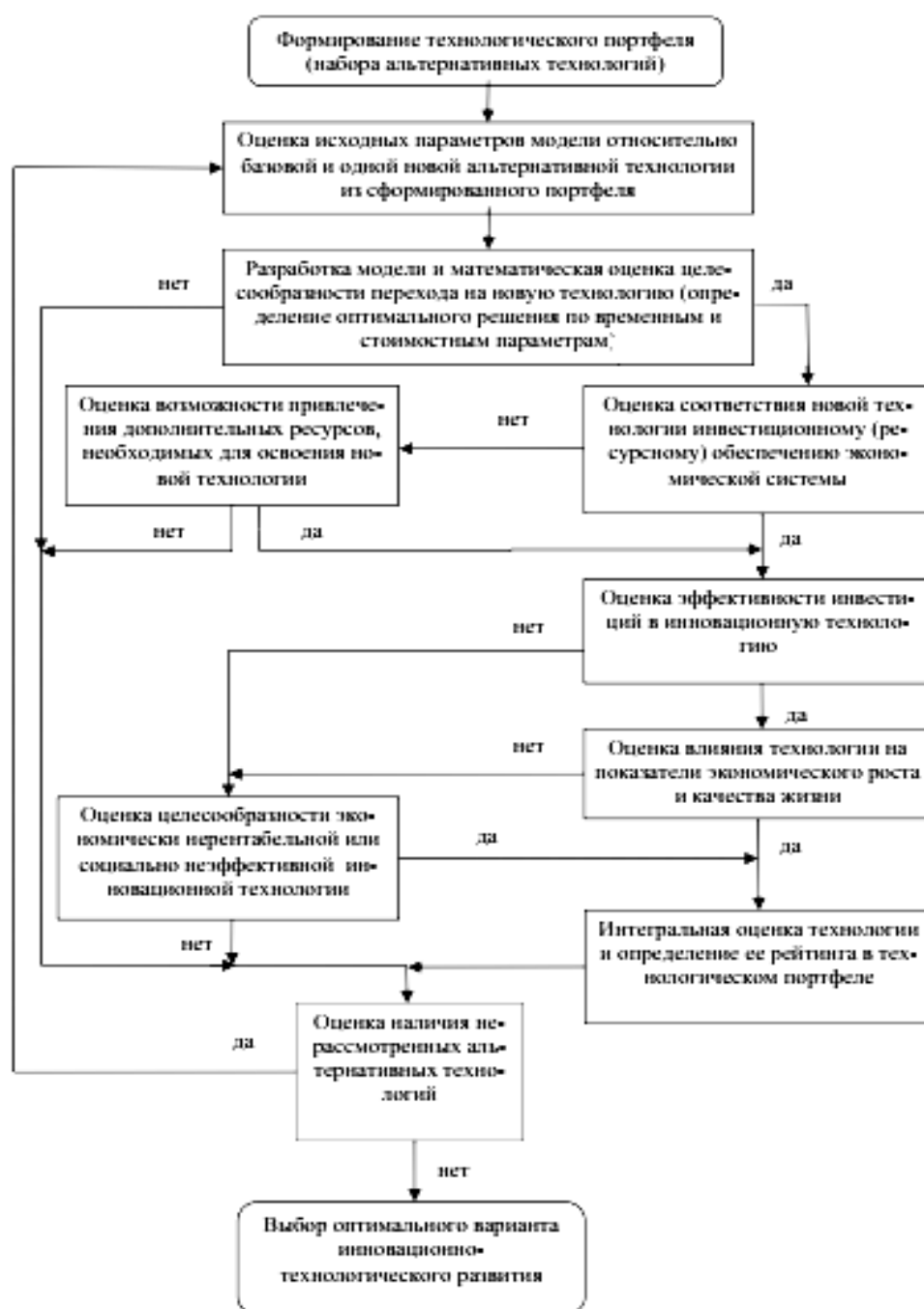


Рис. 1. Схема оценки и выбора направления инновационно-технологического развития предприятия [6, с. 114]

Все детали по пунктам каждого проекта по-разному прорабатываются. В момент реализации проекта отправной точкой предынвестиционной фазы принято считать изучение благоприятных условий. Для стран с развитой рыночной экономикой наиболее глубокие исследования этого направления проводят государственные организации. Для инвесторов анализируют и подготавливают информацию [3, с. 102]:

- спрос на продукцию, потребление которой растет;
- климатические особенности региона;
- природные ресурсы, которые возможно использовать;
- промышленность региона;
- инвестиционный климат региона;
- возможности для экспорта;
- характеристика окружающей среды;
- эффективность связей с другими производителями: национальными, транснациональными.

Данные исследования необходимо проводить для каждого проекта, если государственными организациями не ведется контроль за этими показателями. Такие исследования по своей сути не должны содержать необходимости каких-либо вложений и затрат. Они определяют целесообразность инвестирования данного проекта. Цель исследований заключается том, чтобы в наиболее короткие сроки и с наименьшими издержками оценить эффективность инвестирования.

Задачей этапа предварительного анализа технико-экономической части являются детальное изучение и конкретизация замысла проекта. Можно считать этот этап переходным между исследованием условий, и самим обоснованием проекта. Этот этап является начальным для государственных предприятий, которые выполняют государственный заказ. Проведение этого этапа требует определенного уровня информированности и определения возможных альтернатив.

Во-первых, дополнительные, вспомогательные исследования (рыночный обзор, тестирования различного вида) и оценка полученных результатов:

- исследование спроса и методов выхода на рынок, а также насыщенность товарного рынка;
- анализ возможной сырьевой доступности, уровня цен на сырье и каналов снабжения сырьем;
- лабораторные исследования, включающие тестирование сырья, материалов;
- экологическая оценка региона, в котором планируется производство, возможные выбросы в атмосферу и загрязнение воздуха, оцениваются возможности защиты окружающей среды и альтернативные способы замещения сырья с наименьшим влиянием на атмосферу и подходящим к уровню национальных стандартов;
- анализ исследования оборудования, необходимого для производственного процесса, возможные затраты и издержки на его закупку, транспортировку и установку.

Во-вторых, оцениваются все альтернативные способы замещения отдельных составляющих проекта, каждая составляющая оценивается по критериям:

- сфера существования проекта, корпоративные и проектные стратегии;
- концепция рынка и маркетинга;
- каналы снабжения материалом и сырьевыми ресурсами;
- трудовые ресурсы, кадры, затраты на исследования;
- график реализации и масштабы проекта.

В-третьих, детальная оценка эффективности проекта.

В-четвертых, оценка замысла, идеи, проверка на жизнеспособность и потенциальную заинтересованность инвестора [4, с. 83].

Целью исследования инвестиционных возможностей проекта является представление инвестиционного предложения для потенциального инвестора. Если проект не нуждается в поиске инвестора и осуществляется за счет собственных средств, проводятся подготовка и обоснование технико-экономической части проекта. Этот этап предполагает следующее:

- проводятся маркетинговые исследования в полном объеме;
- программируется выпуск продукции;
- подготавливается необходимая проектная документация;
- принимаются мероприятия по защите окружающей среды;
- осуществляется организация строительства;
- формируется сметная документация;
- оцениваются риски, угрожающие проекту;
- указываются плановые сроки осуществления проекта;
- определяются условия, возможного прекращения работ по проекту.

К жизненному циклу проекта относятся три стадии: инновационная, инвестиционная и производственная. Первоначальные характеристики и параметры производимого продукта, и технологии воспроизводятся на инновационном уровне. В будущем их реализация заключается в инвестиционном производственном этапе. Доведение первоначального замысла до процесса реализации продукции крайне редко остается неизменным, это происходит за счет неопределенности и риска, влияющих на эффективность результатов проекта. Поэтому наиболее важным является проведение оценки эффективности технико-экономических показателей проектов с целью отсортровки их на раннем этапе.

Недостаток эффективности инвестиционных проектов может увеличиться за счет проведения направленных научно-исследовательских работ. Разработка улучшения характеристик существующего проекта может быть связана со следующими параметрами:

- рост неопределенности в эффективном результате проекта;
- увеличение издержек на этапе исследования и разработок;
- увеличение срока вывода продукции на рынок;
- изменение потребительских характеристик продукта, что, в свою очередь, влечет за собой изменение масштаба производства, цены и конкурентоспособности продукции.

Из-за увеличения сроков роста объемов продаж может произойти перенасыщение рынка, что повлечет за собой новые инвестиционные издержки другого уровня, что и позволяет определить конечную экономическую эффективность проекта. Добавляемые инновацией изменения необходимо тщательно исследовать и оценивать, чтобы определить эффективность проекта по сравнению с заданными базовыми характеристиками проекта. Повышенный риск инновационной деятельности уменьшает дисконтированную стоимость проекта, и доход его участников меняется на временную единицу.

При реализации инновационных проектов необходимо проводить прогнозирование для того, чтобы учесть последствия решений, которые могут появиться в будущем. Сложность воплощения этого в жизнь состоит в том, что данный инновационный проект может быть абсолютно новым и не иметь на практике аналогов, вследствие чего достаточно сложно учесть и предугадать все возможные события. Выбор метода оценки эффективности проекта зависит от целей инвестора и от условий, в которых реализуется проект.

Сложившаяся ситуация экономического кризиса в России заставила более тщательно относиться к выделяемым государством и другими организациями финансовым средствам для выбора и формирования инновационных проектов. Для того чтобы повысить качество подготовки и формирования инновационных проектов, снизить сроки и затраты на обоснование технико-экономической части проектов, была разработана информационная технология прогнозирования, исследования и анализа характеристик проектов. Данная информационная технология была упорядочена в виде определенного порядка действий и определена как методика. Основная идея данной

методики заключается в поэтапном анализе, оценке и согласованности интересов участников проекта.

Последовательность действий, принятых за базовые:

1. Анализируется сфера деятельности, выявляются основные проблемы и методы их решения. Для решения этой задачи существует компьютерный метод.

2. После систематизации и анализа структуры выявляются перспективные варианты объектов, анализируются требования и условия прибыльности проектов.

3. На каждый перспективный вариант составляется перечень свойств и подбираются известные аналоги.

4. Анализируя свойства, выделяется потенциальный разработчик, которому и предъявляются исследования, анализ которых должен выявить наиболее прибыльный вариант с наименьшими затратами.

5. Разработчик определяет показатели с точки зрения технического уровня объекта.

6. Доработанные варианты оцениваются с точки зрения сравнительной прибыльности, с учетом наибольшего показателя прибыльности и фактора риска.

7. Формируется низший уровень цены и прибыльности.

8. Определяется допустимый уровень затрат на основании низшего уровня цены и прибыльности.

9. Заключается договор между заказчиком и разработчиком.

Необходимо учитывать факторы риска и неопределенности при выборе проекта. Неопределенность заключается в недостаточности информации об условиях формирования проекта и его реализации, а также об уровне необходимых затрат. Виды инвестиционных рисков:

- риски, основанные на нестабильности экономической ситуации в стране;
- риски, связанные с внешнеэкономической ситуацией;
- нестабильность и неопределенность политической ситуации.

Инвестиции можно представить как финансовые средства, предоставленные для улучшения состояния основных средств предприятия. Инвестирование как вложение денежных средств предполагает расширение производственных мощностей предприятия с целью получения прибыли в будущем [5, с. 94]. Собственные средства предприятия можно считать основными источниками инвестиций: фонд накопления, нераспределенная прибыль, уставный капитал, резервный фонд.

Экономическое развитие стран привело к тому, что на смену функциональному управлению пришло управление развитием. Фактором, который мешает стремлению к стабильности, является инновация. Главное, чтобы изменения вызываемые инновациями воспринимались не как ухудшение текущего положения, а как возможность успеха деятельности. Для этого необходимо эффективное управление инновациями. В результате этого получило распространение новое направление в менеджменте – инновационный менеджмент. Требуется обладать высокими профессиональными навыками, чтобы управлять финансовыми инвестициями в нынешних условиях. Сложившиеся кризисные условия ставят под вопрос инвестиции в инновационную деятельность. В нормальных условиях и в кризисных экономических ситуациях инновации помогают странам занимать лидирующие положения на рынках сбыта и укреплять конкурентоспособные позиции. В условиях насыщения рынка новациями потребитель стал более разборчив, следовательно, качеству инноваций необходимо уделять особое внимание. Разборчивость покупателей не говорит о том, что у них настолько хорошее финансовое положение, что они могут позволить себе покупать товар по любой цене с условием внедрения новых качеств. Как говорилось ранее, наша страна переживает очередной экономический кризис, и у российских покупателей, скорее ограничены денежные средства, и они, проводя сравнительный анализ, тщательно выбирают подходящий продукт по более низкой цене.

Соответствие используемых технологий возросшим требованиям по большинству критериев во многом стал определять уровень долгосрочного инновационно-технологического развития производственных систем. В то же время, разделяя мнения российских ученых Ю.В. Вертаковой и В.А. Плотникова, стоит отметить, что полноценная реализация инновационно-технологического потенциала промышленных предприятий возможна только при условии адекватного наращивания материально-технического и трудового потенциала. Особенно важно отметить в рамках данного исследования, ссылаясь на мнения многих экономистов, что экономическая сущность стратегий, связанных с повышением эффективности инновационной политики именно промышленного сектора, заключается в комплексном использовании осязаемых и неосязаемых активов, находящихся в распоряжении предприятия, к которым смело можно отнести имеющиеся у предприятия разнонаправленные резервы, т.к. все его существующие резервы можно считать основообразующей частью его стратегических ресурсов, а их постоянный мониторинг и рационализацию использования – залогом эффективной реализации стратегии.

Как пишет А.И. Пригожин, инновации в современном мире представляют собой систему, которая включает такие типы новшеств, как:

- во-первых, совершенствование материально-технических аспектов, связанных с изменениями используемой предприятием техники, производственного процесса, внедрениями новых технологий и энергосберегающих затратосберегающих прогрессивных технологий.

- во-вторых, усовершенствование социальных аспектов в организационно-управленческой области.

В свою очередь, Е.Ю. Попова отмечает необходимость такой гибкой и системной инновационной стратегии у предприятия, которая бы учитывала меняющиеся условия политики и всех рынков, а именно научных исследований, стратегического планирования, маркетинга, менеджмента.

В рамках данного исследования особый интерес представляют разработки молодого отечественного экономиста Е.В. Надобникова. В своем исследовании при разработке принципов и механизмов управления технологического потенциала отечественного промышленного предприятия в виде инновационной составляющей он вводит понятие конкурентного потенциала предприятия, отличительной особенностью которого является новая структура его активов, а также подходы к стратегии его реализации. Рассмотрим обобщенное представление инновационно-технологического развития промышленного предприятия (рис. 2).

В общей сложности можно выделить следующие направления повышения эффективности долгосрочного инновационно-технологического развития:

- оптимизация самого технологического процесса и его производственных циклов;
- оптимизация управленческого процесса;
- более рациональное, целенаправленное, экономное использование финансовых, трудовых и ресурсов;
- формирование соответствующих условий в рамках сферы влияния всех функциональных подсистем промышленного предприятия для эффективной реализации выработанной стратегии;
- увеличение производительности труда посредством более качественного и грамотного управления имеющимися внутрихозяйственными резервами;
- внедрение более совершенных механизмов инфраструктурных связей предприятия;
- гарантия безопасности трудовой деятельности работников предприятия;
- более активное и интенсивное оказание населению государственных услуг по различным направлениям, улучшение культуры и профессионализма государственных служащих в процессе оказания государственных услуг.

Стратегическое развитие инновационно-технологического потенциала необходимо рассматривать в разрезе упомянутого выше повышения конкурентного технологического потенциала промышленного предприятия (КТП) (рис. 3). Рассматривая оптимизацию КТП в качестве инновационной составляющей в долгосрочном развитии предприятия, следует добавить и учесть факторы зависимости и изменения его структурных элементов и составляющих от постоянно изменяющихся условий внешней среды. Особенно чувствительными к ним будут являться специфические факторы.



Рис. 2. Долгосрочное инновационно-технологическое развитие предприятия

Главные показатели, наглядно иллюстрирующие эффективность оптимизации использования стратегического конкурентного потенциала промышленного предприятия:

- увеличение вновь добавленной стоимости продукции, повышение производительности труда;
- усиление режимов технологических процессов и их совмещения по времени выполнения;
- увеличение продолжительности работы производственной системы;
- увеличение производящей способности производственной системы;
- снижение себестоимости продукции.

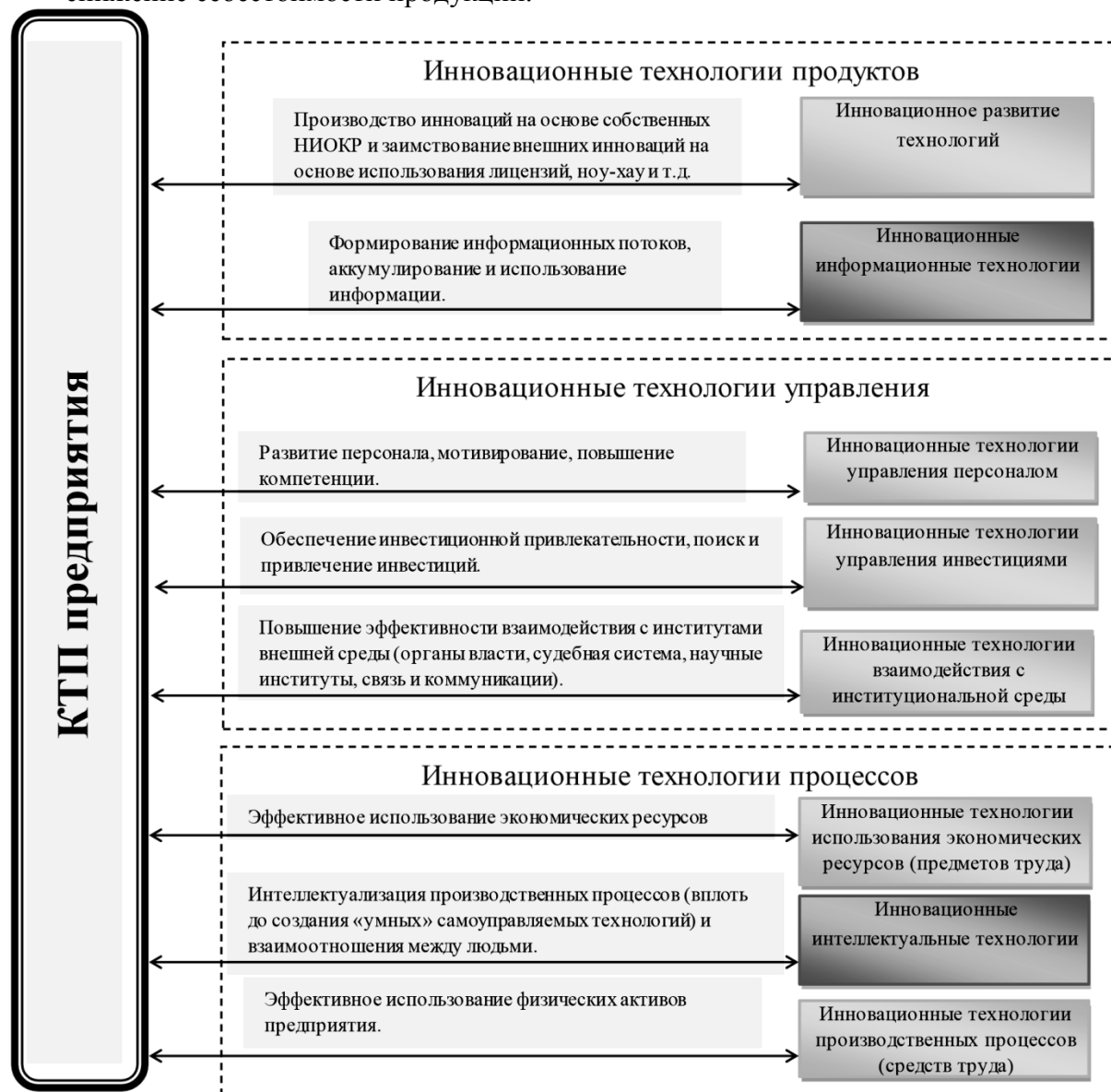


Рис. 3. Основные составляющие КТП предприятия и их взаимосвязь

После внедрения выбранного комплекса инновационных материалов для стратегического эффекта проведенных действий необходимо оценить их эффективность и результативность, в результате чего будут сформированы основные замечания, пожелания, недостатки, требования и директивы, которые должны быть реализованы или устранены в оперативном и стратегическом управлении предприятия.

Низкая конкурентоспособность предприятия и его ТП объясняется множеством причин:

- низкая эффективность использования экономических ресурсов предприятия;
- устаревание и высокий износ основных производственных фондов;
- низкий уровень рентабельности производимой продукции;

- недостаточное инвестирование НИОКР;
- низкий уровень развития нематериальных факторов на предприятиях;
- отсутствие методологических и научных подходов в отечественной науке к рациональному и эффективному использованию ТП предприятия [6].

Необходимым условием реализации эффективного инновационно-технологического развития предприятия является наличие адаптированной к особенностям его функционирования и специфике инноваций и окружающей среды эффективной сбалансированной системы стратегического управления. В современных разработках, посвященных концепциям стратегического менеджмента, существует множество толкований определения «системы стратегического управления».

Принимая во внимание все вышеизложенные подходы к формированию системы стратегического управления, ее можно считать превращенной формой долгосрочного управления предприятия и его основных концепций, нужно учитывать, что в данном исследовании следует конкретизировать проблематику до более частной – изменений при формировании системы стратегического управления промышленным предприятием [7].

Под системой стратегического управления понимается, на наш взгляд, воплощение стратегического управления, которое формируется и реализуется в полном соответствии со стратегическими функциями управления, с условиями, в которых строится система управления, и с основополагающими отношениями управленческих взаимосвязей (рис. 4). Безусловно, ее построение возможно на основе разных научных подходов, к которым следует отнести комплексный, функциональный, системный, интеграционный, воспроизводственный, ситуационный, количественный, нормативный [8].

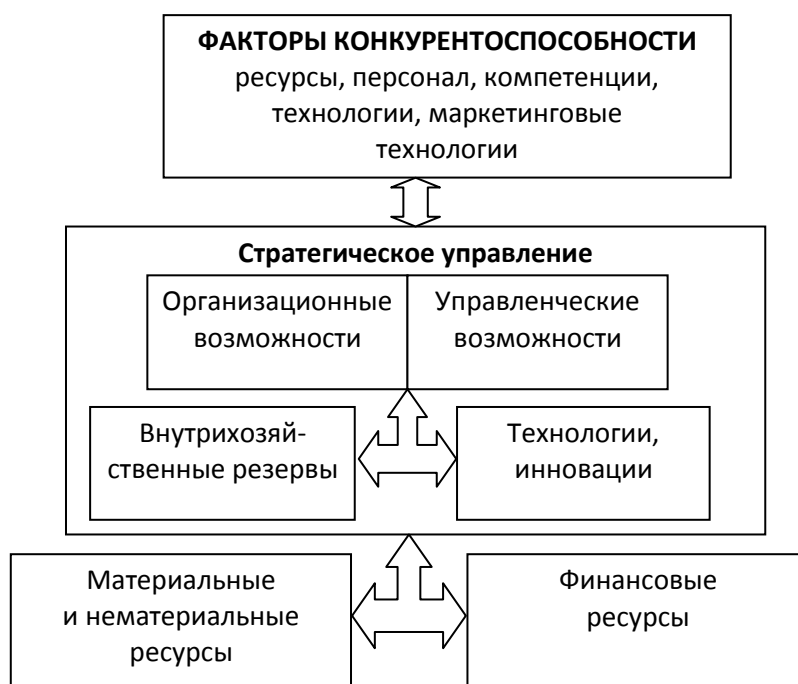


Рис. 4. Взаимосвязь стратегического управления, технологической конкурентоспособности промышленного предприятия

Таким образом, анализ теоретических изысканий о сущности инновационно-технологического развития промышленных предприятий индустриального сектора РФ в системе стратегического управления промышленного предприятия показал отсутствие единого сформированного мнения относительно процесса стратегического управления (есть

несколько подходов: структурный, процессуальный, содержательный и человеческий), для раскрытия цели настоящего исследования мы рассматриваем данный процесс с точки зрения необходимости достижения поставленных целей и решения проблем предприятия. Согласно данному подходу мы предлагаем определение процесса стратегического управления с вовлечением всех структурных звеньев стратегического управления в динамику, что обусловлено диверсификацией организационной структуры предприятий промышленного сектора. Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что проведенное исследование сущности стратегического подхода в системе управления промышленного предприятия позволило выявить ключевую его роль в поиске и реализации возможностей повышения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Список литературы

1. Рогова Е.М. Применение новых методов оценки инновационных проектов: модель взвешенной полиномиальной стоимости реального опциона / Е.М. Рогова, А.И. Ярыгин // Инновации. 2011. № 7. С. 107-111.
2. Коршунова Е.Д. Повышение технологической конкурентоспособности промышленного предприятия на основе использования технологий инвестирования инновационным оборудованием / Е.Д. Коршунова, П.В. Николаев // Вестник МГТУ «Станкин». 2011. № 3 (15). С. 178-181.
3. Грацерштейн И.М. Организация и планирование предприятий цветной металлургии / И.М. Грацерштейн, Р.Д. Малинова. М.: Металлургия, 1969. С. 27-29.
4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандер. М.: ЮНИТИ, 2002. 725 с.
5. Басовский Л.Е. Экономика отрасли / Л.Е. Басовский. М.: ИНФРА-М, 2009. 145 с.
6. Быковская Е.В. Классификация резервов на основе диагностической самооценки и ее роль для долгосрочного развития промышленного предприятия в условиях современной российской экономики / Е.В. Быковская // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 7 (61). С. 30-37.
7. Быковская Е.В. Пути повышения эффективности функционирования промышленного предприятия за счет совершенствования и организации резервного использования / Е.В. Быковская // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2018. № 3 (69). С. 52-63.
8. Быковская Е.В. Идентификация резервов повышения эффективности функционирования производственных систем / Е.В. Быковская // Труды вольного экономического общества. 2014. Т. 187. С. 253-259.

References

1. Rogova E.M. Primenenie novyh metodov ocenki innovacionnyh proektov: model vzveshennoj polinomialnoj stoimosti realnogo opciona [Application of new methods for evaluating innovative projects: the weighted polynomial value model of a real option] / E.M. Rogova, A.I. Yarygin // Innovacii. 2011. № 7. S. 107-111. (in Russian).
2. Korshunova E.D. Povyshenie tehnologicheskoy konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatiya na osnove ispolzovaniya tehnologij investirovaniya innovacionnym oborudovaniem [Increasing the technological competitiveness of an industrial enterprise through the use of investment technologies with innovative equipment] / E.D. Korshunova, P.V. Nikolaev // Vestnik MGTU «Stankin». 2011. № 3 (15). S. 178-181. (in Russian).
3. Gracershtejn I.M. Organizaciya i planirovanie predpriyatij cvetnoj metallurgii [Organization and planning of non-ferrous metallurgy enterprises] / I.M. Gracershtejn, R.D. Malinova. M.: Metallurgiya, 1969. S. 27-29. (in Russian).
4. Gorfinkel V.Ya. Ekonomika predpriyatiya [Enterprise economy] / V.Ya. Gorfinkel, V.A. Shvander. M.: YuNITI, 2002. 725 s. (in Russian).
5. Basovskij L.E. Ekonomika otrasli [Industry economics] / L.E. Basovskij. M.: INFRA-M, 2009. 145 s. (in Russian).
6. Bykovskaya E.V. Klassifikaciya rezervov na osnove diagnosticheskoy samoocenki i ee rol' dlya dolgosrochnogo razvitiya promyshlennogo predpriyatiya v usloviyah sovremennoj rossijskoj ehkonomiki [Classification of reserves based on diagnostic self-assessment and its role for the long-term development of an

industrial enterprise in the conditions of the modern Russian economy] / E.V. Bykovskaya // Nauka i biznes: puti razvitiya. 2016. № 7 (61). S. 30-37. (in Russian).

7. Bykovskaya E.V. Puti povysheniya ehffektivnosti funkcionirovaniya promyshlennogo predpriyatiya za schet sovershenstvovaniya i organizacii rezervnogo ispol'zovaniya [Ways to improve the efficiency of the industrial enterprise by improving and organizing backup use] / E.V. Bykovskaya // Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. Universitet im. V.I. Vernadskogo. 2018. № 3 (69). S. 52-63. (in Russian).

8. Bykovskaya E.V. Identifikaciya rezervov povysheniya effektivnosti funkcionirovaniya proizvodstvennyh sistem [Identification of reserves for improving the efficiency of production systems] / E.V. Bykovskaya // Trudy volnogo ekonomicheskogo obshestva. 2014. T. 187. S. 253-259. (in Russian).

Виктор Васильевич Быковский

доктор экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент»
Тамбовского государственного
технического университета, Россия
E-mail: management@admin.tstu.ru

Victor V. Bykovsky

ORCID ID 0000-0002-3369-071X
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Management,
Tambov State Technical University, Russia
E-mail: management@admin.tstu.ru

Образец для цитирования:

Быковский В.В. Основные концепции стратегического развития промышленного предприятия в рамках инновационно-технологического развития индустриального сектора России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 16-27.

Cite this article as:

Bykovsky V.V. Basic concepts of strategic development of an industrial enterprise within the framework of innovative and technological development of the industrial sector of Russia // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 16-27. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 02.09.2018 г., принята к опубликованию 18.09.2018 г.

УДК 339.18

Ф.Ф. Галимулина, Е.С. Новикова, А.Р. Шарапова

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

F.F. Galimulina, E.S. Novikova, A.R. Sharapova

ORGANIZATIONAL MECHANISMS OF COORDINATION AND INTEGRATION IN LOGISTICS SYSTEMS

Приведена разносторонняя характеристика понятий и видов потока. Рассмотрены проблемы координации на предприятиях. Обозначена важность интеграции как вспомогательного элемента при выстраивании процессов координации. Приведены основные организационные механизмы, обеспечивающие координацию и интеграцию потоков в логистических системах.

Ключевые слова: логистический подход к управлению, потоки, межорганизационная координация, межфункциональная координация, проблемы интеграции, организационные механизмы

The article presents a comprehensive description of concepts and types of flows, and considers the problems of coordination at enterprises. The importance of integration as an auxiliary element in building coordination processes is highlighted. The main organizational mechanisms which ensure coordination and integration of flows in logistics systems are provided.

Keywords: logistic approach to management, flows, inter-organizational coordination, cross-functional coordination, integration problems, organizational mechanisms

На сегодняшний день в России зарегистрировано более 111 млн юридических лиц, которые ведут свою деятельность в различных отраслях [1]. В каждой из действующих организаций происходят потоковые процессы – входящие и исходящие потоки финансов, материалов, информации, услуг составляют единый механизм функционирования организации. Несмотря на существующие научные труды, всемирный опыт организации деятельности предприятий, вопросы построения эффективной координации работы, контроля использования ресурсов являются актуальными для каждой отдельно взятой организации. В зависимости от особенностей, специфики организации используются и апробируются различные методы координации, управления. Данный процесс является бесконечным по причине того, что только методом проб и ошибок можно добиться наиболее оптимального результата.

Одним из подходов, используемых для увеличения эффективности работы предприятия, является логистический подход к управлению, где любые движения вовне и внутри организации рассматриваются с точки зрения потоков. Поток – это количество вещества, информации, денежных средств, перемещаемых в единицу времени. Материальный поток является основополагающим в логистике. В то же время есть и сопутствующие потоки: финансовые, информационные, сервисные. При логистическом подходе к управлению рассматривается совокупность всех потоков, что позволяет увидеть, какое влияние на всё предприятие в целом оказывает воздействие на одно звено управления.

Г.Г. Левкин пишет, что материальный поток – это движение продукции на всех стадиях формирования товара: «источник сырья – производство – распределение товаров – конечное потребление – обратные потоки» [2, с. 17].

В определении В.М. Прохорова к материальным потокам относятся материальные ресурсы, подвергающиеся логистическим операциям и связанные с физическим перемещением в пространстве и времени от поставщика ресурсов до конечного потребителя [3, с. 23].

В трудах В.С. Лубенцовой материальный поток определяется как совокупность грузов, товаров, относительно которых выполняются логистические операции (разгрузка, перевозка, сортировка, укладка на хранение и т.д.) и которые относятся к временному интервалу. Размерностью материального потока является относительная величина, выраженная в единице измерения груза (штуки, тонны и т.д.), отнесенной к единице измерения времени (сутки, месяцы, год и т.д.) [4, с. 20].

Финансовый поток является сопутствующим материальному потоку. Значение финансового потока сводится к обеспечению материального потока финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в необходимые сроки, с привлечением наиболее эффективных источников финансирования. Н.К. Моисеева относит к финансовому потоку расходы и доходы компании на протяжении определенного промежутка времени и подчеркивает, что финансовые ресурсы взаимосвязаны с потоками реальных товаров и услуг [5, с. 223].

Третьим потоком являются информационные потоки – это поток сообщений в устной и документной (бумажной и электронной), соответствующий материальному или сервисному потоку в рассматриваемой логистической системе, и предназначенный в основном для реализации управляющих воздействий.

В современных условиях стратегически важное значение приобретают сервисные потоки, под которыми понимают потоки услуг, генерируемые логистической системой в целом или ее структурными элементами с целью удовлетворения внешних или внутренних потребностей организации [2, с. 22].

Подход к управлению финансовыми потоками с точки зрения интегрированной логистической системы позволяет использовать принцип синергизма на основе когерентных действий во всех взаимосвязанных процессах производства и обращения, достигая большего эффекта, чем за счет улучшения функционирования отдельных элементов. Применение логистического подхода позволяет максимизировать доходы, минимизировать потери и риски.

Организация оптимальной цепи поставок осуществляется за счет координации логистической деятельности, которая предполагает кооперативное взаимодействие всех участников цепи поставок в управлении логистическими потоками [3, с. 198]. Необходимость в интеграции снижается в случае высокой степени интеграции основных бизнес-процессов компании.

Все виды потоков тесно связаны между собой и влияют друг на друга тем или иным образом. Поэтому в логистике большое внимание уделяется их координации. В научной литературе можно увидеть мнение, что для эффективности координации потоков важна их интеграция. Если «координация» означает обеспечение согласованности действий, то «интеграция» означает объединение в целое ранее разнородных частей и элементов.

В рыночных условиях под интеграцией понимают тесное согласование и координацию в цепи поставок, часто с использованием общих информационных систем управления. Цель интеграции состоит в том, чтобы сократить время обработки заказа, цикл производства и снизить затраты и отходы. При этом каждое звено в цепи поставок получает определенные преимущества. Интеграция может быть тесной, организованной посредством слияния нескольких фирм в цепи поставок, или свободной, что обеспечивается путем обмена информацией и более эффективной работы с конкретными поставщиками и клиентами.

Различают вертикальную и горизонтальную интеграцию. Горизонтальная интеграция предполагает взаимодействия на том же «уровне» цепочки, что и организация, генерирующая данные связи. В данном случае интеграция может предполагать объединение

или приобретение фирм, которые поставляют аналогичные продукты. Этот тип отношений может способствовать расширению рынка сбыта и предоставить фокусной компании больший контроль над ценой и предложением.

Вертикальная интеграция предполагает взаимодействия между участниками разных уровней цепи поставок. Такой тип приобретения может усилить контроль над своими издержками, обеспечить большую долю прибыли и снизить расходование финансовых и временных ресурсов, затрачиваемых на производство.

Хотя потоки на предприятии являются тесно связанными между собой, в то же время нередко наблюдается их рассогласованность в процессе работы предприятия как минимум по той причине, что у потоков разные источники и характеристики, отдельные субъекты влияния и контроля для каждого из потоков. Рассогласованность – результат невнимательности к данному явлению со стороны топ-менеджмента. Каждый отдельно взятый поток координируется и контролируется отдельным отделом предприятия. А их эффективному взаимодействию нередко уделяется мало внимания. Руководители подразделений озабочены успешностью выполнения поставленных задач только их отдела, а вышестоящее руководство рассматривает эффективность работы предприятия только с точки зрения результативности работы отдельных подразделений и их влияния по отдельности на показатели прибыли. Интересно, что именно из-за вышеизложенных суждений вложения в поиск новых путей производства, вложения в научные изыскания, разработку технологий руководством организации рассматриваются как лишние и ненужные траты финансовых ресурсов.

Из-за недостатка внимания к координации и интеграции нередко возникают конфликты, процессы торможения и даже убытки. Прежде чем глубоко изучить данный вопрос, следует отметить, что вышеизложенные явления могут касаться не только отдельных организаций, но и совокупности предприятий. В логистике потоки рассматриваются как на макро-, так и на микроуровне. Координация в логистике делится по этим двум признакам и называется «межорганизационная» и «межфункциональная». Обозначенная нами проблема рассогласованности потоков, недостаток координационных и интеграционных процессов одинаково затрагивают и взаимодействия между различными связанными между собой предприятиями, и взаимодействия между отдельными подразделениями в одной организации.

Межорганизационная логистическая координация рассматривает потоки между компаниями-партнерами и подразумевает выстраивание логичной, упорядоченной и оптимальной системы взаимодействия между компаниями в интегрированной логистической системе для достижения целей последней [1, с. 43]. Координация в рамках управления цепями поставок предполагает партнерские отношения в области исследований рынка и обслуживания клиентов. Координации могут препятствовать проблемы, связанные с согласованием деловых интересов партнеров, управлением долгосрочными отношениями, нежеланием делиться информацией, компетентностью персонала, поддерживающего реализацию концепции SCM, системой оценки эффективности и стимулирования развития SCM.

При межорганизационной логистической координации большое внимание уделяется информационным потокам. Предприятия, использующие одно и те же площадки, сервисы, быстрее реагируют на изменения, передают информацию и получают её, что ускоряет процессы взаимодействия между ними. В России успешно применяется электронный документооборот (ЭДО) с помощью таких сервисов как: Сбис, 1С ЭДО, Такском, Контур. Данные сервисы позволяют обмениваться сопутствующим сделкам документами, не применяя лишних временных и трудовых затрат. Требованием к эффективному использованию вышеназванных ресурсов является использование одних и

тех же электронных ресурсов компаниями-партнерами. Распространение использования электронного документооборота увеличивает скорость обработки информации и влияет на обе стороны экономического процесса.

Межорганизационной логистической координации уделяется внимание не только со стороны коммерческих предприятий, но и со стороны государства. Для обеспечения оптимальной работы учреждений используются различные сервисы, которые координируют и интегрируют информационные потоки, проходящие между учреждениями. Это и электронная площадка государственных закупок, и многофункциональные центры, и др.

Финансовые потоки также могут служить инструментами интеграции при межорганизационной логистической координации. Объединения предприятий в партнерства, корпорации, кластеры, концерны, холдинги, синдикаты и тресты – объединения, прежде всего связанные желанием оптимизировать использование и распределение финансовых и материальных потоков. Распределение отдельных функций и полномочий процесса производства, продвижения и продажи товаров и услуг между различными организациями, объединенными в партнерства, разных видов являются наиболее ярким примером эффективного использования логистического подхода к межорганизационной координации.

Межфункциональная координация происходит внутри организации в процессе согласования деятельности подразделений организации для повышения эффективности ее функционирования. Проблема внутренней координации отражается в конфликтах между отделами, торможением процессов внутреннего перемещения потоков между подразделениями, излишком или нехваткой ресурсов из-за рассогласованности действий подразделений предприятия. Основные причины конфликтов: разные цели функционирования отделов; система оценки результатов деятельности; бездействие топ-менеджмента при поступающих сигналах о межфункциональных конфликтах, нежелание менять традиции управления, сложившиеся в организации; наличие перекрестных функций, относящихся к логистическим, но закрепленных за другими подразделениями фирмы; дублирование обязанностей и полномочий.

Часто координационные мероприятия терпят неудачу, поскольку лидеры и участники не понимают принципы, навыки и методы, необходимые для достижения успеха. Возможности, необходимые для эффективной координации, могут быть улучшены путем обучения и повышения осведомленности о проблемах, возможностях, барьерах и действиях, которые способствуют координации. Кроме того, развитие коммуникационных навыков, а также навыков ведения переговоров и встреч с участниками логистического процесса, способствующими упрощению формальностей, также будут способствовать совершенствованию координации.

В мировой и отечественной практике для обеспечения межфункциональной координации используются три основных вида построения организационных механизмов:

- создание специализированных многофункциональных звеньев, в которых контролируются все либо значительная доля плановых, управленческих и контрольных функций, регламентирующих перемещение материальных и иных потоков внутри организации и имеющих необходимость в координации. Данный подход получил наиболее обширное использование в практике;

- назначение отдельного руководителя либо группы координации, главная цель которых представляет собой координирование процесса принятия решений по управлению материальным и сопутствующим ему потоками в ключевых многофункциональных блоках;

- создание матричных моделей организационной иерархической структуры, включающей звенья, от которых зависит эффективное управление материальным потоком. Применение программно-целевых механизмов обеспечивает значительную степень внутрифункциональной координации. Если сравнивать матричные модели и создание линейно-функциональной структуры, то в рамках управления материальным потоком

первый подходит больше всего, т.к. обеспечивает более тесное и точное межфункциональное взаимодействие внутри предприятия [6, с. 285].

Результат координации и интеграции с помощью организационных механизмов, межорганизационных взаимодействий проявляется в эффекте синергии. Синергия – способность объединенных элементов быть более эффективными, чем отдельно взятых элементов. Говоря о межорганизационной координации – это способность объединенных предприятий быть более прибыльными и конкурентоспособными, чем отдельно взятые предприятия. Говоря о межфункциональной координации – это способность грамотно проведенной интеграции усилить экономический эффект от взаимодействия подразделений организации [7, с. 16].

Хотя предприятия и отделены друг от друга своими целями, задачами, собственниками, сферой деятельности, координация их потоков с потоками партнеров упрощает некоторые аспекты их деятельности, высвобождает трудовые и временные ресурсы. Поэтому координации и интеграции с каждым днем уделяется всё больше внимания [8, с. 6].

Управление потоками с использованием организационных механизмов управления, который проявляется не только в своевременном реагировании на отклонения в промежуточных и конечных результатах деятельности предприятия, но и в своевременных организационных преобразованиях, внедрения новых технологий обслуживания потоков, может существенно увеличить общую эффективность функционирования предприятия.

Список литературы

1. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
2. Левкин Г.Г. Основы логистики / Г.Г. Левкин, А.М. Попович. М. – Берлин: Директ-Медиа, 2015. 387 с.
3. Прохоров В.М. Логистика / В.М. Прохоров. СПб.: Изд-во СЗТУ, 2008. 211 с.
4. Лубенцова В.С. Математические модели и методы в логистике / В.С. Лубенцова; под ред. В.П. Радченко. Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2008. 157 с.
5. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики / Н.К. Моисеева. М.: ИНФРА-М, 2008. 528 с.
6. Аникин Б.А. Логистика / под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2012. 368 с.
7. Chaovalitwongse W. Optimization and Logistics Challenges in the Enterprise / W. Chaovalitwongse, K.C. Furman-Panos, P.M. Pardalos (Eds.). Springer, 2009. 448 p.
8. Ghiani G. Introduction to Logistics Systems Planning and Control / G. Ghiani, G. Laporte, R. Musmanno. Wiley, 2014. 367 p.

References

1. www.gks.ru – oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki. (in Russian).
2. Levkin G.G. Osnovy logistiki [Basics of Logistics] / G.G. Levkin, A.M. Popovich. M. – Berlin: Direkt-Media, 2015. 387 s. (in Russian).
3. Prohorov V.M. Logistika [Logistics] / V.M. Prohorov. SPb.: Izd-vo SZTU, 2008. 211 s. (in Russian).
4. Lubencova V.S. Matematicheskie modeli i metody v logistike [Mathematical models and methods in logistics] / V.S. Lubencova; pod red. V.P. Radchenko. Samara: Samar. gos. tekhn. un-t, 2008. 157 s. (in Russian).
5. Moiseeva N.K. Enkonomicheskie osnovy logistiki [Economic Basics of Logistics] / N.K. Moiseeva. M.: INFRA-M, 2008. 528 s. (in Russian).
6. Anikin B.A. Logistika [Logistics] / pod red. B.A. Anikina. M.: INFRA-M, 2012. 368 s. (in Russian).
7. Chaovalitwongse W. Optimization and Logistics Challenges in the Enterprise / W. Chaovalitwongse, K.C. Furman-Panos, P.M. Pardalos (Eds.). Springer, 2009. 448 p.
8. Ghiani G. Introduction to Logistics Systems Planning and Control / G. Ghiani, G. Laporte, R. Musmanno. Wiley, 2014. 367 p.

Фарида Фидаиловна Галимулина

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Логистика и управление»
Казанского национального
исследовательского технологического
университета, Россия
E-mail: 080502e_m@mail.ru

Farida F. Galimulina

ORCID ID 0000-0002-5875-1988
PhD (Economic), Associate Professor,
Department of Logistics and Management,
Kazan National Research Technological
University, Russia
E-mail: 080502e_m@mail.ru

Айгуль Рамилевна Шарапова

бухгалтер ГАУЗ «РБСМЭ МЗ РТ»,
магистрант кафедры
«Логистика и управление» Казанского
национального исследовательского
технологического университета, Россия
E-mail: sharapshop@yandex.ru

Aigul R. Sharapova

ORCID ID 0000-0002-2877-2673
Accountant Officer at GAUZ RBSME MZ RT,
Master Student, Department of Logistics
and Management, Kazan National Research
Technological University, Russia
E-mail: sharapshop@yandex.ru

Екатерина Сергеевна Новикова

бухгалтер по обслуживанию клиентов,
АО «Ик Банк», магистрант кафедры
«Логистика и управление» Казанского
национального исследовательского
технологического университета, Россия
E-mail: N.E.S.2101@yandex.ru

Ekaterina S. Novikova

ORCID ID 0000-0003-0089-0077
Customer Service Accountant at AO Ik Bank,
Master Student, Department of Logistics
and Management, Kazan National Research
Technological University, Russia
E-mail: N.E.S.2101@yandex.ru

Образец для цитирования:

Галимулина Ф.Ф., Новикова Е.С., Шарапова А.Р. Организационные механизмы координации и интеграции в логистических системах // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 28-33.

Cite this article as:

Galimulina F.F., Novikova E.S., Sharapova A.R. Organizational mechanisms of coordination and integration in logistics systems // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 28-33. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 25.08.2018 г., принята к опубликованию 11.09.2018 г.

УДК 338.22

Д.А. Головенкин, С.Ю. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

D.A. Golovenkin, S.Yu. Lomonosova

ECONOMIC SAFETY AND IMPORT SUBSTITUTION POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

В результате ряда событий, происходящих последние несколько лет на мировой политической и экономической арене, в частности, с введением странами ЕС и США экономических санкций против России, резким падением курса национальной валюты, снижением сальдо торгового баланса, ограничился доступ производителей к мировым финансовым рынкам и новым перспективным технологиям. Для решения продовольственных проблем, а также для развития собственной конкурентоспособной промышленности в наиболее зависимых от импорта отраслях, Россией был объявлен курс на политику импортозамещения, который стал одним из приоритетных направлений развития российской экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, импортозамещение, экспорт, импорт, товарооборот

The access of producers to global financial markets and latest advanced technologies has been limited as a result of a number of events occurring over the past few years on the world political and economic arena, and in particular, with introduction of economic sanctions by the US and EU countries against Russia, including a sharp fall in the national currency, and decrease in the trade balance. To solve the food problems, and to develop its own competitive industry in the most import-dependent industries, Russia declared a policy of import substitution, which has become one of prioritized trends in the development of Russian economy.

Keywords: economic security, import substitution, export, import, trade

В сложившихся условиях хозяйствования объективно необходимым для России и ее регионов становится формирование новой экономической стратегии, при которой все усилия федеральных и субфедеральных органов власти переориентируются на прогрессивное развитие реального сектора экономики, на укрепление межотраслевых связей, активизацию инноваций и технологических «прорывов». В некоторой мере это осложняется совокупным влиянием разных кризисов – структурного, циклического, санкционного и др.

Вместе с тем «благодаря» санкциям, введенным зарубежными странами в адрес России, стало очевидно, что вследствие чрезмерного использования импорта наша страна подверглась риску:

- усиления зависимости национальной экономики от международных экономических связей, от внешнеэкономической политики экспортеров,
- появления опасности потерять собственную научно-техническую базу, научные школы по разработке новых товаров и технологий;
- усиления оттока квалифицированной рабочей силы в страны с инновационным типом производства;
- снижения потенциала экономики по повышению занятости населения и получению налоговых поступлений.

В связи с нестабильной экономической ситуацией в мировой экономике, ряд показателей макроэкономического развития существенно снизился. В частности, объемы ВВП уменьшились с отметки в \$ 2000 млрд в 2015 году до отметки в \$ 1200 млрд в 2017 году [1, с. 33].

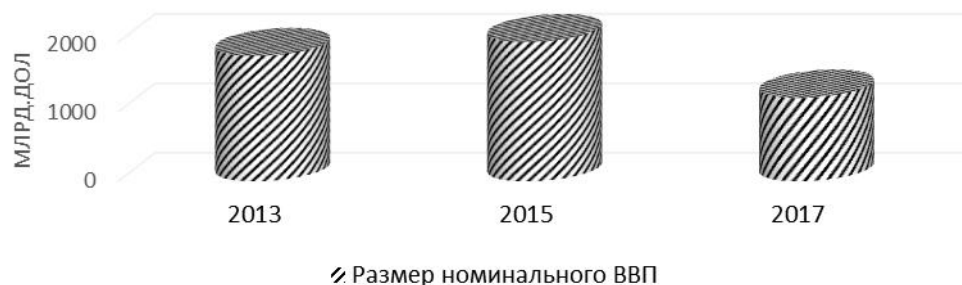


Рис. 1. Размер номинального ВВП России, \$ млрд [1]

Аналогичное снижение можно наблюдать и в объеме промышленного производства РФ, динамика которого представлена на рис. 2.

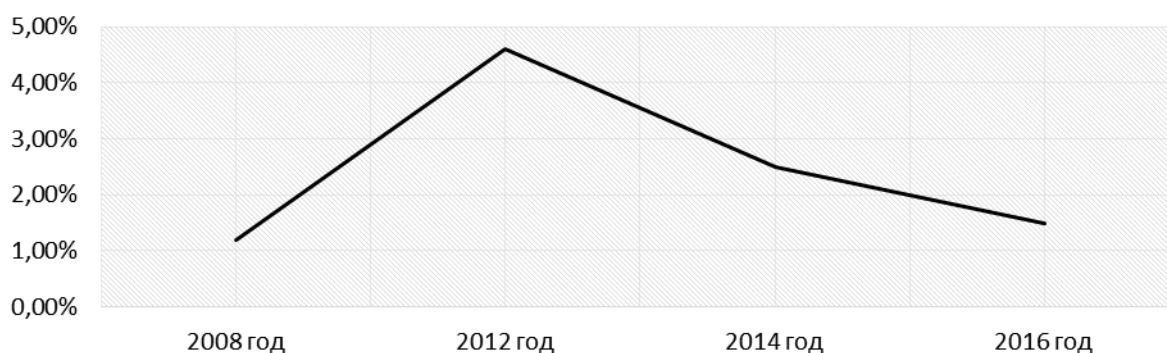


Рис. 2. Динамика объема промышленного производства России, % [1]

Как можно заметить из данных рис. 2, за последние годы можно наблюдать снижение объемов промышленного производства с отметки в 2,5% в 2014 году до отметки в 1% в конце 2017 года. Снижение объемов промышленного производства в РФ обусловлено введенными экономическими санкциями против РФ и нестабильной ситуацией в мировом хозяйстве.

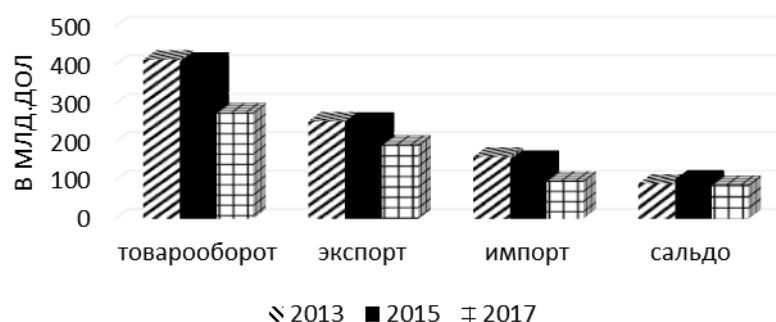


Рис. 3. Динамика и структура внешней торговли РФ за 2013-2017 гг., \$ млрд [1]

Исследуя динамику и структуру показателей внешней торговли РФ за период с 2013 до 2017 гг. можно сказать о том, что наблюдается снижение импорта с отметки в \$ 161 млрд в 2015 году до отметки в \$ 99 млрд в 2017 году, экспорт снизился с \$ 253 млрд в 2015 году до \$192 млрд.

В структуре экспортной продукции РФ, которую поставляет наша страна на мировые рынки, преобладает продукция: ТЭК, металлы, химическая промышленность, машины и оборудование. Более детально, структура экспорта РФ за последние годы, представлена на рис. 4 [2, с. 55].

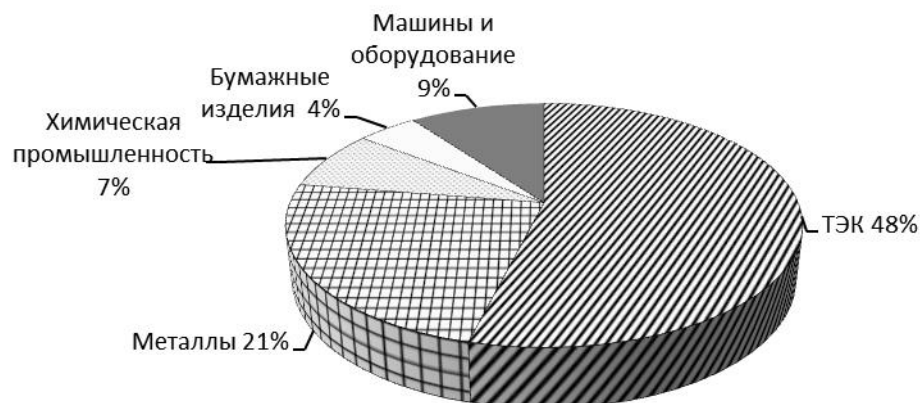


Рис. 4. Структура экспорта РФ, % [2]

Если переходить к исследованию структуры импортной продукции, которая поставляется на рынки РФ, то здесь наблюдается смена торговых партнеров. Основными торговыми партнерами РФ выступают Китай и страны Западной Европы. Товарная структура импорта РФ отображена на рис. 5.

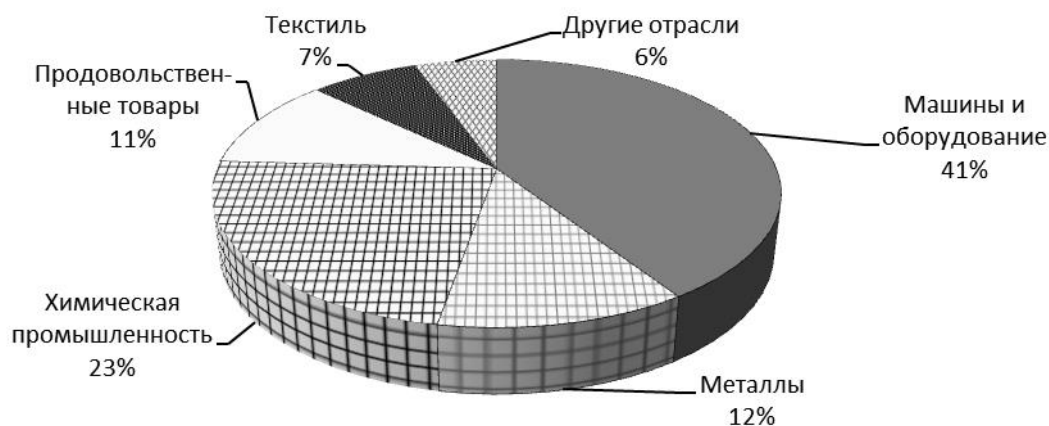


Рис. 5. Товарная структура импорта РФ [2]

Реализация политики импортозамещения в России нацелена на решение следующих экономико-политических проблем:

- снижение зависимости отечественного рынка от импортной продукции;
- развитие конкурентоспособного отечественного рынка товаров и услуг;
- снижение зависимости отечественной экономики от сырьевой отрасли;
- расширение номенклатуры выпускаемой продукции, что будет способствовать диверсификации отраслей [3, с. 23];

- развитие и модернизация собственного производства, что приведет к увеличению объема инвестиционного капитала и улучшению инновационной составляющей страны;
- расширение отечественного производства, в результате которого откроется перспектива выхода на мировые рынки, а также будет способствовать созданию и увеличению новых рабочих мест.

Однако стоит признать, что, несмотря на положительное отношение России к импортозамещению, сегодня отечественная экономика не может полностью отказаться от импортного рынка, а в состоянии обеспечить лишь выборочное, частичное замещение импортной продукции (рис. 6).

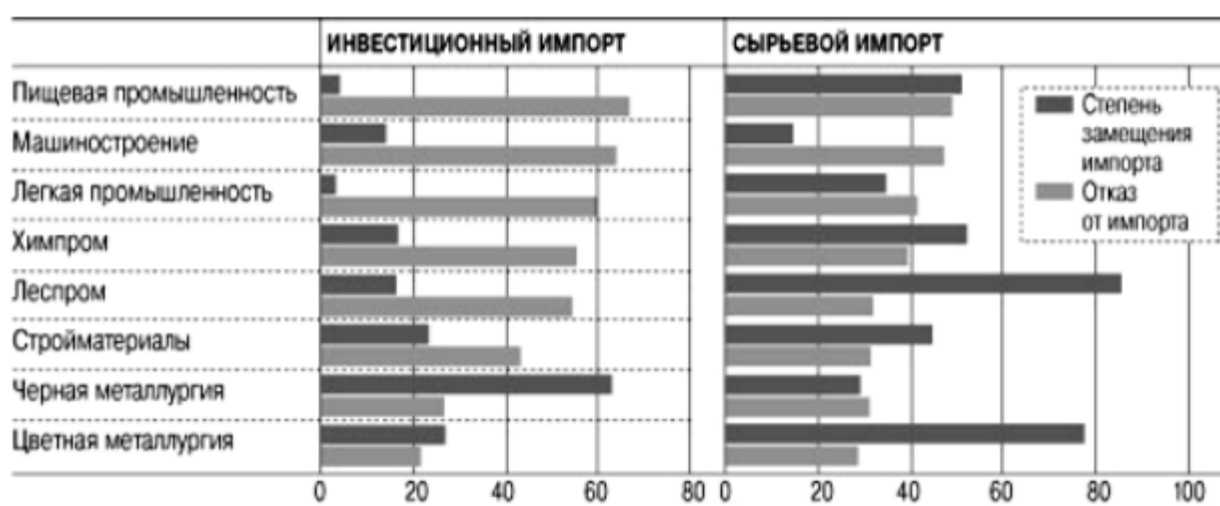


Рис. 6. Масштабы отказа от импорта и степень его замещения в отраслях промышленности, % [2]

Однако на пути реализации политики импортозамещения стоят существенные барьеры в виде текущих экономических реалий и особенностей создания условий для внедрения новых проектов. И здесь необходимо выделить несколько первоочередных проблем, с которыми сталкивается российская экономика:

- во-первых, проблема доступа финансовых ресурсов и целесообразность процедур их использования [4, с. 22];
- во-вторых, проблема возможного снижения конкуренции в результате концентрации государственной поддержки на развитие отдельных предприятий;
- в-третьих, проблема низкого уровня спроса на отечественную импортозамещаемую продукцию. Процесс реализации импортозамещения является продолжительным, особенно в отраслях, которые наиболее импортозависимы. Существует некий временной разрыв между текущими потребностями рынка в условиях роста цен и появлением на отечественном рынке аналогичных товаров.

Таким образом, очевидно, что для реализации предстоящих задач импортозамещения необходима долгосрочная государственная политика, направленная на разработку финансовых, законодательных, организационных и правовых мер обеспечения реиндустриализации.

Для осуществления политики импортозамещения в современных текущих реалиях необходимо, на наш взгляд, формирование и обеспечение ряда условий, к которым мы относим:

- создание наукоемкой промышленности;
- изменение налоговой политики, способствующей развитию и расширению инновационного малого промышленного бизнеса;

- создание условий для инвестиционных вложений в российскую экономику;
- модернизация и поддержка уже имеющихся производственных мощностей;
- формирование и осуществления комплекса мер, стимулирующих развитие российской науки и техники для последующей реализации отечественными предприятиями и организациями инновационных стратегий [5, с. 50];

- организация двустороннего взаимодействия российских производителей с государственными органами управления с целью создания необходимых условий для высоких темпов формирования и развития новых отраслей экономики и др.

Политика импортозамещения представляет собой долгосрочный процесс, требующий конструктивного взаимодействия со стороны различных экономико-политических структур. Стратегия импортозамещения состоит в разработке и осуществлении обоснованных, целенаправленных стратегических программ развития конкурентоспособного отечественного промышленного производства, способного обеспечить потребителей в достаточном объеме необходимой продукцией, заменить импортные товары аналогичной продукцией высокого уровня качества и повысить экспортный показатель страны.

Список литературы

1. Зиброва Н.М. Импортозамещение как одно из приоритетных направлений развития российской экономики / Н.М. Зиброва, А.Н. Шилякина // Новая наука: опыт, традиции, инновации. 2017. № 5-1 (83). С. 275-298.
2. Идрисов Г. Политика импортозамещения и конкурентоспособность российской экономики / Г. Идрисов, Е. Пономарева // Экономическое развитие России. 2016. № 10. С. 54-61.
3. Экономика сегодня: новые вызовы – новые решения / под ред. Э.Ю. Черкесовой. Ставрополь: Логос, 2015. 145 с.
4. Семькин В.А. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики / В.А. Семькин, В.В. Сафронов, В.П. Терехов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. С. 1-7.
5. Суханова И.Ф. Импортозамещение как фактор роста региональной экономики / И.Ф. Суханова, В.Ю. Лямина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. 2015. № 5 (28). С. 26-36.

References

1. Zibrova N.M. Importozameshchenie kak jedno iz prioritetnyh napravlenij razvitiya rossijskoj ehkonomiki [Import Substitution as a Priority for the Development of the Russian Economy] / N.M. Zibrova, A.N. Shilyakina // Novaya nauka: opyt, tradicii, innovacii. 2017. № 5-1 (83). S. 275-298. (in Russian).
2. Idrisov G. Politika importozameshcheniya i konkurentosposobnost' rossijskoj ehkonomiki [Import substitution policy and competitiveness of the Russian economy] / G. Idrisov, E. Ponomareva // Ehkonomicheskoe razvitie Rossii. 2016. № 10. S. 54-61. (in Russian).
3. Ehkonomika segodnya: novye vyzovy – novye resheniya [Economy today: new challenges – new solutions] / pod red. Eh.Yu. CHerkesovoj. Stavropol': Logos, 2015. 145 s. (in Russian).
4. Semykin V.A. Importozameshchenie kak ehffektivnyj instrument optimal'nogo razvitiya rynochnoj ehkonomiki [Import substitution as an effective tool for optimal development of a market economy] / V.A. Semykin, V.V. Safronov, V.P. Terekhov // Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozyajstvennoj akademii. 2014. № 7. S. 1-7. (in Russian).
5. Suhanova I.F. Importozameshchenie kak faktor rosta regional'noj ehkonomiki [Import Substitution as a Growth Factor in the Regional Economy] / I.F. Suhanova, V.Yu. Lyamina // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 3. 2015. № 5 (28). S. 26-36. (in Russian).

Дмитрий Александрович Головенкин

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Финансы и экономическая
безопасность» Вятского государственного
университета, Россия
E-mail: dmgl.golavenkin@yandex.ru

Dmitry A. Golovenkin

ORCID ID 0000-0002-8930-0506,
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Finance and Economic Security,
Vyatka State University, Russia
E-mail: dmgl.golavenkin@yandex.ru

Светлана Юрьевна Ломоносова

инженер отдела филиала ФБУ «Федераль-
ное управление по безопасному хранению и
уничтожению химического оружия»,
магистрант кафедры финансов
и экономической безопасности Вятского
государственного университета, Россия
E-mail: svet-nastena@mail.ru

Svetlana Yu. Lomonosova

ORCID ID 0000-0002-0931-0481
Engineer of the branch of «Federal Directorate
for Safe Storage and destruction of chemical
weapons», Master Student, Department
of Finance and Economic Security,
Vyatka State University, Russia
E-mail: svet-nastena@mail.ru

Образец для цитирования:

Головенкин Д.А., Ломоносова С.Ю. Экономическая безопасность и политика импортозамещения в РФ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 34-39.

Cite this article as:

Golovenkin D.A., Lomonosova S.Yu. Economic safety and policy of import substitution in the Russian Federation // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 34-39. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 10.09.2018 г., принята к опубликованию 18.09.2018 г.

УДК 338.24

О.Ю. Гордашникова

ДИНАМИЧЕСКАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

O.Yu. Gordashnikova

DYNAMIC UTILITY OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS OF INNOVATIVE-ACTIVE ENTERPRISES

Разработана концепция динамической полезности система менеджмента качества инновационно-активных предприятий, замыслом которой является представление ее (системы) содержания как направленного осуществления качественных и количественных преобразований на протяжении всего жизненного цикла при помощи совокупности организационных мер. В основе данной концепции лежит утверждение о том, что для этого необходимо в каждый конкретный интервал времени функционирования инновационно-активного предприятия учитывать рыночное влияние на СМК, анализировать тренд статистики применительно к составным частям жизненного цикла.

Ключевые слова: концепция, система менеджмента качества, инновационно-активное предприятие, динамическая полезность

The concept of dynamic utility of the quality management system (QMS) of enterprises involved in innovation activity has been developed. The purpose of the development is to present the idea of the concept as a direction for implementing the qualitative and quantitative transformational changes throughout the entire life cycle using a set of organizational measures. The basis of the concept is the assumption that it is necessary to take into account the market impact on the QMS and analyze the trends in statistics related to the constituent parts of the life cycle at a particular time span of innovation activity of an enterprise.

Keywords: concept, quality management system, innovation activity of an enterprise, dynamic utility

Перед разработчиками и конечными пользователями системы менеджмента качества (СМК) как заинтересованными сторонами встает ряд концептуальных проблем, связанных с конкретной сферой деятельности менеджмента качества, адаптированного для решения определенных отраслевых задач инновационно-активного предприятия машиностроительного профиля. Во-первых, необходимо обеспечить качество продукта на протяжении всего жизненного цикла, что связано, в частности, с реализацией систем менеджмента качества в организациях и эффективностью внутриорганизационных процессов. Во-вторых, требуется количественная оценка характеристик качества по различным критериям, отражающим потребности заинтересованных сторон. Менеджеры современных промышленных предприятий стремятся повысить качество и надежность производимой продукции, одновременно повышая эффективность функционирования предприятия [1].

При создании СМК важно учитывать дополнительные ограничения, накладываемые спецификой данной предметной области. Невысокая экономическая рентабельность отрасли, особенности менталитета работников и менеджеров, необходимое количество квалифицированных в области информационных технологий кадров повышают требования функциональной пригодности СМК.

Организация производства качественного машиностроительного продукта является ключевой задачей менеджмента, которой в индустриально развитых странах активно занимаются около 50 лет. К числу достижений теории менеджмента качества относятся современное понятие качества – полнота свойств и характеристик продукта, процесса или услуги, которые способны удовлетворить заявленные или подразумеваемые нужды потребителя (ISO 9000:2000), а также серия международных стандартов качества ISO 9000.

На рисунке приведены функциональные (первичные) характеристики, регламентирующие назначение, основные функции и область применения СМК. Рассматриваемые в динамике состав и структура вещественно-трудовых и информационных ресурсов производства на каждом временном интервале, соотнесенные с параметрами продукции, будут отражать различные потенциальные возможности системы менеджмента качества по выполнению ее основной функции.

1. Функциональность	2. Надежность	3. Удобство
Функциональное соответствие Точность Совместимость Безопасность Соответствие стандартам	Завершенность Чувствительность к сбоям Восстановимость Соответствие стандартам	Понятность Простота обучения Управляемость и контролируемость Привлекательность Соответствие стандартам
4. Эффективность	5. Техническая поддержка	6. Переносимость
Быстродействие Использование ресурсов Соответствие стандартам	Анализируемость Изменчивость Стабильность Тестируемость Соответствие стандартам	Адаптируемость Инсталлируемость Сосуществование Заменитель аналогов Соответствие стандартам

Функциональные характеристики системы менеджмента качества

Инновационно-активные предприятия, которые не экономят за счет снижения затрат на качество, увеличивают свою доходность. Для них вложение финансовых средств в программы повышения качества является способом реального снижения себестоимости и улучшения экономических показателей предприятия, повышения фактической производительности, что затем приведет к повышению конкурентоспособности машиностроительного изделия и его оборота на рынке.

Здесь весьма важным является фундаментальное переосмысление того, кто является потребителем продукции предприятия. Критерий выбора потребителя должен состоять в том, насколько он хорош для предприятия. Хороший потребитель для одного предприятия может быть плохим для другого. Хороший потребитель определяется исходя из множества критериев (готовность и возможность платить, прибыльность и т.п., а также возможность предприятия удовлетворить его нужды лучше своих конкурентов). Со стратегической точки зрения целью стратегического мышления является принятие

решения об определении новых потребителей или создании новых потребительских сегментов. Многие предприятия считают, что новые потребительские сегменты возникают только тогда, когда появляются новые потребительские нужды [2]. Новые потребности, конечно, являются важным источником возникновения потребительских сегментов, но не единственным. Часто нужды потребителей остаются неизменными, а меняются их приоритеты. Предприятие, вовремя заметившее изменение приоритетов потребителей, может занять специфическую нишу на рынке. Точно также, предприятие может определить специфический потребительский сегмент, который не обслуживают его конкуренты. Причиной этому может быть то, что конкуренты не знают о наличии подобных нужд у потребителей или не знают способа их удовлетворения. Другой способ выявления нового потребительского сегмента состоит в более внимательном сегментировании уже существующей потребительской базы путем объединения различных сегментов на основе новой логики. Выбор ниши – это еще не стратегическая направленность СМК. Только если эта ниша впоследствии станет массовым рынком, ее выбор может являться ее стратегической доминантой, в которой должен быть ответ на вопрос: «Какие продукты и услуги предприятие может предложить?». Многие предприятия полагают, что выбор потребителей автоматически ведет к выбору предлагаемых продуктов и услуг. Однако, с точки зрения стратегической направленности СМК, выбор продуктов и услуг способствует выбору потребителей. Поэтому сначала необходимо определить новые или изменившиеся потребительские нужды, а затем предложить новый или лучший способ их удовлетворения. Первый и самый очевидный способ определить новые нужды потребителя – это спросить его самого. Однако опрос потребителей или наблюдение за их меняющимися нуждами в большинстве случаев не приводит к решению целей СМК, поскольку потребитель может только сформулировать свои желания. Предприятию очень сложно определить, что же нужно сделать, чтобы их удовлетворить. Опрос потребителей – это лишь один из способов определения потребности в новых продуктах и услугах. Настолько же важно глубокое понимание бизнеса потребителей и того, как сами потребители удовлетворяют свои нужды.

В рыночной экономике в условиях достаточно сильной конкуренции на предприятие машиностроительного комплекса оказывает влияние внешняя среда, что подразумевает более тщательную оценку инновационного потенциала для достижения стратегических целей на основе эффективного применения имеющихся ресурсов для получения синергетического эффекта от внедрения нововведений [3]. Наиболее актуальной проблемой современной отечественной экономики является модернизация всех сфер и направлений деятельности, которая предполагает кардинальные реформы и преобразования [4].

На основе анализа теоретических положений о содержании менеджмента качества с учетом опыта обследованных предприятий можно сделать практический вывод об обеспечении работоспособности СМК. На менеджмент качества возлагаются задачи по обеспечению работоспособности самой СМК как единой системы, с помощью которой руководство предприятия реализует ряд стратегических, тактических и оперативных целей. Вводимое понятие «обеспечение СМК» означает совокупность принципов, методов и средств, а также реальные и потенциальные ресурсы предприятия, образующие единый механизм, с помощью которого становится возможным успешно проектировать и внедрять систему менеджмента качества, поддерживать ее работоспособность, контролировать и оценивать результаты функционирования системы, постоянно ее совершенствовать в зависимости от объективных и непрерывно меняющихся факторов развития предприятия [5]. Обеспечение СМК включает множество компонентов. Это методическое, организационно-правовое, социально-психологическое и ресурсное обеспечение.

В реальных условиях анализируемую систему оценивает потребитель. Вероятность обращения потребителя в систему зависит от того, как часто он получал удовлетворяющий

его ответ: использовал ли полученную информацию в работе. Согласие потребителя пользоваться услугами системы будет выражаться некоторой вероятностью его обращений к системе. Следовательно, систему менеджмента качества с подобными свойствами можно считать интеллектуальной системой. В результате делается вывод, что СМК – это системный механизм, управляемый интеллектуальной подсистемой.

С целью научного исследования СМК к ней необходимо подходить как со статической точки зрения, то есть, рассматривая и устанавливая закономерные связи между ее подсистемами в условиях неизменного состояния, так и с динамической точки зрения для выяснения изменения уровня данного механизма и направлений его изменений. При этом необходимо в каждый конкретный интервал субъективного времени существования машиностроительного предприятия учитывать рыночное влияние на СМК. Для этого следует, анализировать тренд статистики применительно к составным частям жизненного цикла СМК. В частности, нам представляется, что следует трансформировать заводскую систему менеджмента качества в целом (как и ее функциональные подсистемы) в период диверсификации производства. Особенностью функционирования СМК на интервале диверсификации является мощное управляющее внешнее воздействие рынка, которое, в основном, и будет определять вид следующего периода развития анализируемой системы.

Список литературы

1. Попова Л.Ф. Формирование системы менеджмента качества на основе процессного подхода в управлении промышленными предприятиями / Л.Ф. Попова // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2017. Т. 12. № 3. С. 453-466.
2. Болдырева Т.В. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности продукции машиностроительного предприятия / Т.В. Болдырева, Баринов М.В. // Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 175-181.
3. Гордашникова О.Ю. К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса / О.Ю. Гордашникова, Т.В. Орлова // Инновационная деятельность. 2014. № 4 (31). С.22-26.
4. Кублин И.М. Системная модернизация предприятий машиностроительной промышленности: категориально-понятийный подход / И.М. Кублин, А.Ж.Е. Махметова // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 13. № 7 (94). С. 51-54.
5. Гугелев А.В. Теория и методология формирования системы менеджмента качества на принципах паритета интересов / А.В. Гугелев. Саратов, 2004.

References

1. Popova L.F. Formirovanie sistemy menedzhmenta kachestva na osnove processnogo podhoda v upravlenii promyshlennymi predpriyatiyami [Formation of a quality management system based on the process approach in the management of industrial enterprises] / L.F. Popova // Vestnik Permskogo universiteta. Ser. Ehkonomika. 2017. T. 12. № 3. S. 453-466. (in Russian).
2. Boldyreva T.V. Marketingovoe obespechenie konkurentosposobnosti produktsii mashinostroitel'nogo predpriyatiya [Marketing support of the competitiveness of products of a machine-building enterprise] / T.V. Boldyreva, M.V. Barinov // Social'no-ehkonomicheskie tendencii razvitiya mirovyh i rossijskikh rynkov: teoriya i praktika: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Saratov: Saratovskij social'no-ehkonomicheskij institut (filial) REHU im. G.V. Plekhanova, 2015. S. 175-181. (in Russian).
3. Gordashnikova O.Yu. K voprosu ob upravlenii innovacionnym potencialom predpriyatiya mashinostroitel'nogo kompleksa [On the issue of managing the innovative potential of the enterprise engineering complex] / O.Yu. Gordashnikova, T.V. Orlova // Innovacionnaya deyatel'nost'. 2014. № 4 (31). S. 22-26. (in Russian).
4. Kublin I.M. Sistemnaya modernizaciya predpriyatij mashinostroitel'noj promyshlennosti: kategorijno-ponyatijnyj podhod [System modernization of enterprises of the machine-building industry: a category-conceptual approach] / I.M. Kublin, A.Zh.E. Mahmetova // Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2012. T. 13. № 7 (94). S. 51-54. (in Russian).

5. Gugelev A.V. Teoriya i metodologiya formirovaniya sistemy menedzhmenta kachestva na principah pariteta interesov [Theory and methodology of the formation of a quality management system based on the principles of parity of interests] / A.V. Gugelev. Saratov, 2004. (in Russian).

Ольга Юрьевна Гордашникова

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»
Саратовского государственного технического
университета имени Гагарина Ю.А., Россия
E-mail: gordaolga@yandex.ru

Olga Yu. Gordashnikova

ORCID ID 0000-0002-1476-3960
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Economic Security
and Innovation Management,
Yuri Gagarin State Technical University
of Saratov, Russia
E-mail: gordaolga@yandex.ru

Образец для цитирования:

Гордашникова О.Ю. Динамическая полезность СМК инновационно-активных предприятий // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 40-44.

Cite this article as:

Gordashnikova O.Yu. Dynamic utility of quality management systems of innovative-active enterprises // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 40-44. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 15.08.2018 г., принята к опубликованию 11.09.2018 г.

УДК 338.46

Т.И. Клименко

СПЕЦИФИКА СФЕРЫ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

T.I. Klimenko

KEY FEATURES OF SERVICE INDUSTRIES IN THE CONTEXT OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE OPEN ECONOMY

Проведено исследование теоретических аспектов, касающихся специфики сферы услуг в рамках инновационного процесса. При этом учтены различные виды потоков услуг. Выявлена роль инжиниринговых услуг в открытой макроэкономике. На основе статистических данных проведена оценка продолжительности использования и экспортно-импортных движений инжиниринговых услуг. Отмечены преимущества и недостатки аутсорсинга инжиниринговых услуг в условиях открытой экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, инновационный процесс, потоки услуг, открытая экономика, инжиниринговые услуги, аутсорсинг

The research is made into theoretical aspects concerning the key features of service industries within the framework of the innovation process. The various types of service flows are taken into account. The role of engineering services in the open macroeconomics is revealed. Based on the statistical data, the utilization period and export-import flow of engineering services were estimated. A particular emphasis is placed on the advantages and disadvantages of outsourcing engineering services in the open economy.

Keywords: services, innovation process, service flows, open economy, engineering services, outsourcing

В настоящее время большинство развитых и развивающихся экономических систем стремятся к открытой модели управления экономикой. Основные преимущества модели открытой экономики:

- углубляются кооперация и специализация производства;
- более рационально используются имеющиеся ресурсы;
- расширяется доступ к сырьевым ресурсам, капиталу, рабочей силе;
- через систему международных экономических отношений распространяется мировой опыт;
- растет конкуренция между отечественными товаропроизводителями, которая стимулируется конкуренцией на мировом рынке;
- ускоряется инновационное развитие;
- повышается качество предоставляемых товаров/услуг.

Понятие открытости экономики тесно связывается с понятием «взаимности» и «уязвимости». Под «взаимностью» предполагается преодоление возникающих неравновесий и диспропорций. Под «уязвимостью» понимается зависимость национальных экономик от изменения ситуации на международном рынке, а также возможность убытков под воздействием сложившихся неблагоприятных факторов в мировой экономике. Так, может случиться, что изменение в одной стране экономической ситуации, вызовет цепную реакцию в других. Основными проблемами для национальных экономик является зависимость от международного спроса, мировых цен и конкуренции.

Открытая экономика является динамичной системой, не слишком устойчивой к внутренним и внешним воздействиям, поскольку она характеризуется как общественным характером труда, так и частной собственностью. В целом в основу модели открытой экономики заложены рыночные механизмы, характеризующиеся хаотичностью и стихийностью, что в общем показывает открытую экономику, как непредсказуемую и трудно управляемую систему. Доказательством этому могут служить периодически возникающие мировые финансово-экономические кризисы, в том числе последний мировой кризис, который еще далеко не окончен, и с последствиями которого на сегодняшний день борется весь мир. При этом следует отметить, что динамизм рыночной экономики, заложенный изначально, является положительной стороной, поскольку именно динамизм естественным образом способствует более интенсивным темпам развития научно-технической революции.

Особое место сфера услуг занимает в контексте потоков управления инновациями в открытой экономике, являясь ключевым фактором развития.

В рамках инновационной сети, в которой устанавливается связь между элементами по основному и сопутствующим потокам инновационной системы могут быть выделены различные типы взаимодействий. На рис. 1 показаны субъекты, связанные между собой системой движения основного и сопутствующим (финансовый, информационный) потоков.

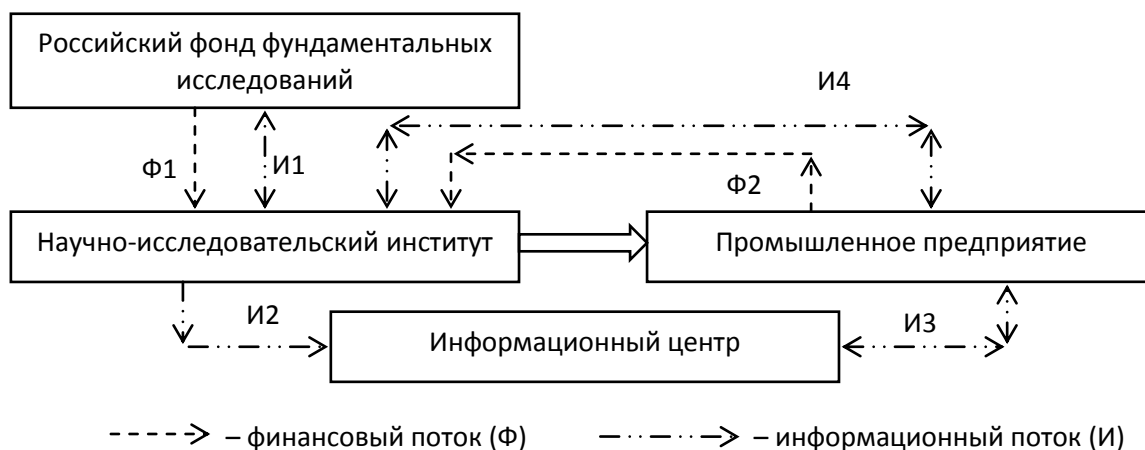


Рис. 1. Пример фрагмента инновационной сети, в которой установлены взаимосвязи между элементами по основному (поток инноваций) и сопутствующим (финансовый, информационный) потокам [1, с. 156]

Данное взаимодействие можно структурировать в виде этапов по управлению основными и сопутствующими потоками в процессе создания инновационного продукта/услуги или технологии.

Первый этап. От научно-исследовательского института в Российский фонд фундаментальных исследований поступила заявка на выполнение научно-исследовательских работ, которая была одобрена фондом (*информационный поток И1*).

Второй этап. Российский фонд фундаментальных исследований финансирует выполнение научно-исследовательского проекта (*финансовый поток Ф1*).

Третий этап. После завершения исследования информация о готовом продукте (патенте) от научно-исследовательской организации поступает в информационный центр (*информационный поток И2*).

Четвертый этап. В поиске необходимых научных разработок промышленное предприятие обращается в информационный центр и получает интересующую его информацию (*информационный поток И3*).

Пятый этап. Промышленное предприятие обращается к научно-исследовательскому институту с пожеланием выкупить патент (*информационный поток И4*). Получает согласие и выкупает патент (*финансовый поток Ф2*).

Таким образом, в открытой экономической системе, ориентированной на создание потока инноваций, на каждой стадии инновационного цикла генерируется поток услуг – финансовых, информационных, консалтинговых, маркетинговых и т.д. Логистический подход к управлению движением потоков создания ценности позволяет моделировать данную систему, проводить комплексную диагностику ее параметров (количественных, временных) и способствует выработке грамотных управленческих решений.

Одной из форм развития сферы услуг в открытой макроэкономике является инжиниринговая деятельность, под которой понимают комплекс услуг, оказываемых инженерами в области инновационной деятельности, проектирования, строительства, эксплуатации и технического обслуживания и т.д. В зависимости от предметной области оказываемых услуг выделяют следующие виды инжиниринга [2, с. 4]:

- аэрокосмический – оказание услуг по проектированию воздушных транспортных средств (самолетов, космических аппаратов);

- строительный и архитектурный, предполагающий предоставление услуг по проектированию и применение технических принципов при разработке зданий и сооружений (включая системы электроснабжения);

- автомобильный – это процесс проектирования, производства и эксплуатации транспортных средств (легковых и грузовых автомобилей, автобусов и других наземных транспортных средств) на протяжении всего жизненного цикла транспортного средства;

- химический – разработка и экспериментирование машин и установок, которые обеспечивают возникновение химических реакций для создания ценных продуктов; применяется в фармацевтике, на водоочистных сооружениях и т.д.;

- IT-инжиниринг – процесс проектирования аппаратных средств, программного обеспечения и операционных систем в целях информационно-технической интеграции;

- инжиниринг в сфере оборонной промышленности – проектирование и производство военной техники, транспортных средств и систем, ориентированные на обеспечение национальной безопасности;

- экологический – комплекс услуг по созданию производственных мощностей, позволяющих минимизировать загрязнение окружающей среды;

- геотехнический и геологический – услуги по проектированию и строительству сооружений, связанные с изучением земли и почвы в целях закладки фундамента или устройства подземных сооружений;

- гидрологический – услуги по обеспечению нормального функционирования водных экосистем, предотвращению наводнений, проектированию гидроэлектростанций;

- инжиниринг создания новых материалов – исследования, разработка спецификаций и разработка материалов, которые способствуют развитию технологий;

- инжиниринг в нефтегазовой отрасли – услуги по добыче углеводородов (природный газ, сырая нефть), обеспечивающие экономичное и экологически безопасное ведение работ (обустройство месторождений, проектно-расчетные и монтажно-строительные работы) и др.

Среди статистических показателей оценки эффективности деятельности инжиниринговых организаций выделяют следующие [3, с. 14].

- 1) масштабы и результативность деятельности инжиниринговой организации (в разрезе по типам инжиниринговых услуг): удельный вес инжиниринговых услуг в общем объеме выполненных работ и услуг; удельный вес затрат на научные разработки в общем объеме выполненных работ, услуг; затраты на выполнение работ и услуг за отчетный период; затраты на научные разработки; чистая рентабельность продаж;

2) степень вовлеченности инжиниринговой организации в национальную инновационную систему (включая кооперацию и взаимодействие с вузами, научными организациями, компаниями реального сектора экономики, зарубежными организациями): коэффициент кооперации инжиниринговых организаций с участниками национальной инновационной системы (вузами, научными организациями, компаниями реального сектора экономики, зарубежными организациями); число созданных (модернизированных, реконструированных, технически перевооруженных) промышленных объектов (в разрезе по видам экономической деятельности); число проектов, реализованных в кооперации с участниками НИС;

3) использование результатов интеллектуальной деятельности и осуществление трансфера технологий: совокупный уровень тиражируемости технологий; уровень внедрения технологий; коэффициент заимствования технологий; число технологий в виде патентов и лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, приобретенных в пределах РФ; число переданных технологий, в том числе в форме коммерческих договоров;

4) кадровый и материально-технический потенциал инжиниринговой организации: удельный вес молодых квалифицированных инженеров в общей численности принятых на работу; удельный вес инженерно-технических работников (ИТР) в общей численности работников; удельный вес специализированного технологического оборудования в общем объеме основных средств; удельный вес нематериальных активов (в том числе программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем) в общем объеме основных средств;

5) финансовая устойчивость инжиниринговой организации: удельный вес выполненных работ и услуг, не оплаченных заказчиками, в общей стоимости выполненных работ и услуг (негативный параметр); относительная кредиторская задолженность; задолженность по оплате труда в расчете на одного работника (негативный параметр).

По итогам 2016 года в РФ из 232,4 тыс. передовых производственных технологий на долю инжиниринга приходилось 17% (наибольшая доля была характерна для связи и управления – 47%, производства, обработки и сборки – 29%). Из 1342 производственных технологий, новых для страны, 352 (26,2%) приходилось на проектирование и инжиниринг; из 192 принципиально новых технологий – 50 (26%) [4, с. 23].

В структуре использования передовых производственных технологий по проектированию и инжинирингу более половины (51,8%) приходилось на технологии, используемые более 6 лет, 22,2% – от 1-3 лет, 17,6% – от 4-5 лет, 8,4% – до одного года [4, с. 237].

По источнику приобретения 23,2% услуг проектирования и инжиниринга разработаны в отчитывающейся организации, 58,8% – приобретены в России, 17,9% – приобретены за рубежом [4, с. 239].

Данные международного технологического обмена показывают, что ежегодно отмечается тенденция отрицательного сальдо по платежам за инжиниринговые услуги – выплаты по импорту в разы превышают выплаты по экспорту. В 2016 году значение данного показателя составило «минус» 728855, \$2 тыс. [4, с. 248].

Структура экспорта и импорта технологий по категориям соглашений представлена на рис. 2.

Ключевой тенденцией в сфере инжиниринговых услуг становится аутсорсинг. Отсутствие специалистов, жесткие требования к своевременной доставке, потребность в гибкости и ограниченный бюджет – причины, по которым компании обращаются к аутсорсингу инжиниринговых услуг. Рассмотрим преимущества аутсорсинга инжиниринговых услуг.

– сокращение постоянных расходов – одно из важнейших преимуществ. Согласно недавним исследованиям, инжиниринговые фирмы могут существенно снизить расходы на

оплату труда, а также другие инвестиционные затраты на 30-50%. Высвобожденные средства целесообразно инвестировать в основные бизнес-функции;

– доступ к высококвалифицированным специалистам и лучшим технологиям. Аутсорсинг предполагает возможность привлечения команды обученных и опытных инженеров, которые имеют практический опыт в области проектирования. Кроме того, аутсорсинговые фирмы используют современные инженерные инструменты и технологии для обслуживания своих клиентов. Таким образом, фирма-заказчик имеет доступ к использованию новейшего инженерного программного обеспечения и технологиям без необходимости инвестировать в них;

– эффективное управление ресурсами. Аутсорсинг обеспечивает гибкое использование необходимых инженерных ресурсов по мере необходимости, избегая необходимости инвестирования в постоянные ресурсы;

– узкая специализация. Поскольку аутсорсинговые провайдеры предлагают услуги для конкретных проектов, все предоставленные ресурсы будут полностью сосредоточены на завершении данной работы. Таким образом, посредством аутсорсинга заказчик имеет возможность переложить усилия на аутсорсера и сосредоточиться на основных бизнес-процессах.



Рис. 2. Структура экспорта и импорта технологий по категориям соглашений [4, с. 249]

В то же время существует ряд проблем, связанных с аутсорсингом инжиниринговых услуг. Инженерные отделы в разных компаниях зачастую находятся под постоянным давлением, связанным с реализацией проекта в короткие сроки. Это давление обусловлено постоянно растущим спросом и сокращением срока службы продукта, что в результате приводит к таким последствиям, как неправильный выбор аутсорсера. Рассмотрим основные проблемы.

– проблемы, связанные с доверием к команде аутсорсинга;

– отсутствие контроля. При передаче функций контроль над проектом переходит к аутсорсеру. Однако риск потери минимален в случае грамотно подобранной аутсорсинговой фирмы. Заказчику достаточно получать регулярные отчеты о ходе проекта от аутсорсера;

– проблемы, связанные с качеством. Обращение к аутсорсингу инжиниринговых услуг связано с риском получения некачественных результатов, что впоследствии негативно сказывается на бизнесе заказчика.

Однако, несмотря на наличие рисков, связанных с аутсорсингом инжиниринговых услуг, их можно свести к минимуму или предотвратить, обратившись к квалифицированному поставщику услуг.

Подводя итог проведенному исследованию, следует подчеркнуть, что в открытой экономической системе на каждом этапе инновационного процесса генерируется поток услуг. Адаптация логистического подхода к управлению потоками услуг позволяет моделировать данную систему, проводить комплексную диагностику ее параметров и способствует выработке грамотных управленческих решений. Особое место в промышленном секторе отводится инжиниринговым услугам, потребность в которых целесообразно удовлетворять посредством привлечения аутсорсеров инжиниринговых услуг.

Список литературы

1. Парфенова С.Л. Логистический подход к управлению потоками инноваций / С.Л. Парфенова // Наука. Инновации. Образование. 2014. № 15. С. 148-159.
2. Engineering and economic growth: a global view: A report by Cebr for the Royal Academy of Engineering. London, 2016. 75 p.
3. Осика Л. Современный инжиниринг: определение и предметная область / Л. Осика // Профессиональный журнал. 2010. № 4. С. 11-21.
4. Индикаторы науки: 2018: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 320 с.

References

1. Parfenova S.L. Logisticheskij podhod k upravleniyu potokami innovacij [Logistic approach to managing innovation flows] / S.L. Parfenova // Nauka. Innovacii. Obrazovanie. 2014. № 15. S. 148-159. (in Russian).
2. Engineering and economic growth: a global view: A report by Cebr for the Royal Academy of Engineering. London, 2016. 75 p.
3. Osika L. Sovremennyy inzhiniring: opredelenie i predmetnaya oblast' [Modern engineering: definition and subject area] / L. Osika // Professional'nyj zhurnal. 2010. № 4. S. 11-21. (in Russian).
4. Indikatory nauki: 2018: statisticheskij sbornik [Science Indicators: 2018: statistical compilation] / N.V. Gorodnikova, L.M. Gohberg, K.A. Ditkovskij i dr.; Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ehkonomiki». M.: NIU VSHEH, 2018. 320 s. (in Russian).

Татьяна Игоревна Клименко

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Логистика и управление»
Казанского национального
исследовательского технологического
университета, Россия
E-mail: dlogscm@kstu.ru

Tat'yana I. Klimenko

PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Logistics and Management,
Kazan National Research Technological
University, Russia
E-mail: dlogscm@kstu.ru

Образец для цитирования:

Клименко Т.И. Специфика сферы услуг в контексте управления инновациями в открытой экономике // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 45-50.

Cite this article as:

Klimenko T.I. Key features of service industries in the context of innovation management in the open economy // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 45-50. (in Russian)

УДК 331.1

П.В. Краснокутская

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

P.V. Krasnokutskaya

THE WORKING TIME OF EXECUTIVE OFFICERS AND ITS EFFICIENCY

Рассмотрены вопросы рационального использования рабочего времени руководителя. Определена актуальность исследования специфического ресурса организации – времени и его рационального использования. Представлена классификация затрат рабочего времени управленческого персонала. Рассмотрены методы изучения содержания труда и структуры затрат рабочего времени работников аппарата управления. Приведены основные результаты проведенного эмпирического исследования рабочего времени с использованием методики ФРД, на примере руководителя проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ». Выявлены негативные тенденции в использовании рабочего времени руководителем проектного офиса. В качестве решения выявленных проблем предложены мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности проектного офиса и его руководителя.

Ключевые слова: время, рациональное использование рабочего времени, эффективность и структура затрат рабочего времени

The article analyses the issues related with efficient utilization of the working time by executive officers. The author determines the urgency of researching specific resources of an organization, including time and its effective utilization. The emphasis is placed on classification of the work time expenditures by the managerial staff. The research methods which refer the content of labor and structure of work time expenditures by the managerial staff are considered. The main results of the conducted empirical study of the work time using the FRD technique are provided based on the example of the head of the design office of LLC SIBUR-TSOB. The author revealed the negative trends in utilization of the working time by the head of the design office. As a solution to identified problems, the proposed measures are aimed at upgrading efficiency of the project office and its head officer.

Keywords: time, rational use of the working time, efficiency and cost structure of the work time

Одной из проблем, присущей современному развитию экономики, является возрастание степени неопределенности экономической среды и темпов ее изменений. Изменения происходят как в макро-, так и в микросреде любой организации, что определяет потребность в быстрой адаптации и увеличение скорости реакции на внешние изменения. Адаптивность становится одним из важнейших факторов конкурентоспособности организации, повысить которую можно за счет эффективного управления: человеческими, финансовыми, информационными и временными ресурсами. В отличие от первых трех видов временной ресурс обладает особой спецификой определяющей его уникальность. Уникальность данного ресурса объясняется его бесконечностью, необратимостью, невозможностью к возврату, передаче и накоплению; время нельзя восполнить или увеличить. При этом временем, как и выше перечисленными ресурсами, также можно и нужно управлять.

Значимые ресурсы повышения производительности и результативности труда лежат в плоскости рационального использования рабочего времени, поэтому эффективное

использование рабочего времени ведет к росту конкурентоспособности и способности организации адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям рынка.

Следует отметить, что эффективность работы персонала во многом зависит от эффективности деятельности руководителя. Следовательно, рациональное использование руководителем своего времени способствует и плодотворной деятельности подчиненных. Руководитель, посредством принятия тех или иных управленческих решений, оказывает воздействие на подчиненный ему персонал. То, как планирует и организывает свое рабочее время руководитель, определяет планирование и организацию рабочего времени подчиненных ему сотрудников, что в конечном итоге определяет эффективность управления и результативность работы персонала.

Одно из правил менеджмента гласит: для того, чтобы стоять на месте, надо очень быстро бежать. То есть для того, чтобы организация могла оставаться конкурентоспособной и максимально быстро адаптироваться к меняющимся требованиям рынка, руководителям различных уровней для принятия актуальных управленческих решений и практических действий, необходимо ежедневно отслеживать огромное количество информации о процессах как внутри организации, так и в ее микро- и макроокружении. Увеличение информационной составляющей в работе руководства приводит к увеличению интенсивности управленческого труда и возникновению проблемы временного дефицита.

Дефицит времени при возрастающей интенсивности – характерное явление для руководителей многих стран мира. Рациональное использование времени, сокращение потерь и непроизводительных временных затрат тех, кто реализует функции управления, ведет к росту производительности управленческого труда оказывая прямое воздействие на эффективность деятельности как руководителя, так и организации в целом. Актуальность изучения использования руководителем своего рабочего времени связана с тем, что знание особенностей использования временного ресурса в деятельности управленческого персонала, в определенной мере, позволяет оценить эффективность системы управления, предположить направления более рационального использования рабочего времени для достижения запланированных результатов. Таким образом, проблема исследования такого специфического ресурса организации как время, его рациональное использование на различных уровнях управления организации – не только не потеряли своей актуальности, но и приобретают все большее значение в современных условиях хозяйствования.

Управление рабочим временем – это организация рабочего времени таким образом, чтобы эффективность его использования была максимальной. На рис. 1 схематично представлена классификация затрат рабочего времени работников аппарата управления, разработанная в НИИ труда. Как видно на рис. 1 продолжительность рабочего дня управленческого персонала организации состоит из двух категорий времени: времени работы и времени перерывов в работе. Время работы – это период, в течение которого работник выполняет работу, соответствующую тем или иным функциям управления. Время перерывов охватывает те промежутки времени, когда работник либо вообще ничего не делает (отдыхает), либо занят личными делами, не имеющими отношения к данному производству.

В свою очередь, время работы подразделяется на время выполнения должностных обязанностей и время выполнения работ, не предусмотренных должностными обязанностями. Первое – это работы, зафиксированные в должностной инструкции работника или иных регламентирующих управленческую деятельность документах. Все, что выходит за рамки этих документов, представляет для данного работника несвойственную работу. Причины ее возникновения различны: временное отсутствие постоянного исполнителя, недостаточная квалификация, нечеткое распределение обязанностей и т.д.

Время выполнения должностных обязанностей складывается из времени подготовительно-заключительной работы, основной работы и обслуживания рабочего места. К подготовительно-заключительному относится время на подготовку и завершение работы.

Обслуживание рабочего места выражается в самообеспечении конторско-канцелярскими принадлежностями, наведении порядка на рабочем месте и т.д. Под основной работой понимают те функциональные обязанности, ради выполнения которых введена данная должность.



Рис. 1. Классификация затрат рабочего времени управленческого персонала

По характеру и содержанию основная работа руководителя подразделяется на три вида: организационно-административную, творческую и техническую (формально-логическую и исполнительскую). Организационно-административная работа – это работа по организации трудового процесса и управлению деятельностью людей (административный труд). Творческая работа, которая может быть индивидуальной и коллективной, включает элементы, связанные с анализом деятельности предприятия (департамента, отдела, группы), поиском и выработкой оптимальных решений (эвристический труд). Техническая или формально-логическая и исполнительская работа – это несложные, стереотипные операции, связанные с информационным обеспечением управленческих работ.

Время перерывов складывается из времени регламентированных и нерегламентированных перерывов. Регламентированные – это необходимые, заранее планируемые перерывы на отдых и личные надобности, которые предназначены для предотвращения утомления и поддержания нормальной работоспособности руководителя. Для управленческого персонала рекомендовано регламентируемое время перерыва в размере 6,5% от сменного фонда рабочего времени (при 8-часовом рабочем дне это составляет немногим более 30 мин). Нерегламентированные перерывы бывают двух видов: перерывы по организационно-техническим причинам (или вызванные нарушением режима работы) и перерывы по личным причинам (или вызванные нарушением трудовой дисциплины). Именно поэтому для руководителей эффективное управление временем представляет собой такую организацию своего рабочего времени, в котором отсутствуют нерегламентированные перерывы (прямые потери времени), а также ликвидировано и/или максимально минимизировано выполнения несвойственной работы, которая, по существу, представляет собой нерациональные затраты рабочего времени руководителя.

Любая работа по совершенствованию труда управленческого персонала должна начинаться с изучения ее фактического состояния, а т.к. управленческий труд в большинстве своем является чисто умственным, то его эффективность исследуется через эффективность использования рабочего времени. Изучение использования рабочего времени позволяет выявить его потери, причины их возникновения, разработать новые формы и методы выполнения работ. Методы, используемые для изучения содержания труда и структуры затрат рабочего времени руководителей и специалистов, представлены в табл. 1.

Таблица 1. Научные методы анализа использования рабочего времени

Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
Хронометраж	Измерение времени выполнения той или иной операции	Высокая точность данных	Высокая трудоемкость работ
Фотография рабочего дня (времени)	Фиксирование выполняемых в течение рабочего дня операций, а также времени на отдых, непродуктивных затрат рабочего времени в режиме реального времени	Высокая точность данных. Возможность определить последовательность выполняемых работ, составить их полный перечень	Высокая трудоемкость работ
Самофотография рабочего дня	Фиксирование выполняемых в течение дня операций производится самим сотрудником в специальной форме	Относительно невысокие трудозатраты на проведение исследования	Не позволяет выявить непроизводительные потери рабочего времени по вине работника
Метод моментных наблюдений	Поочередное фиксирование выполняемых группой сотрудников видов деятельности через определенный временной интервал (обычно 3-15 мин)	Позволяет одному нормировщику охватить исследованием большую группу работников (20-40 человек и более)	Сложность если рабочие места в отдельных кабинетах. Нет данных очередности выполнения операций
Экспертный метод	Оценка затрат рабочего времени экспертами	Низкие трудозатраты. Позволяет оценить трудоемкость работ, которые невозможно или затруднительно наблюдать	Низкая точность оценок. Возможная предвзятость экспертов
Математико-статистические методы	Анализ данных по факторам, определяющим производительность труда, расчет трудоемкости выполняемых работ на основе статистики предыдущих периодов	Позволяет быстро рассчитать трудоемкость работ и необходимую численность персонала на основании большого массива данных	Не учитывает интенсивность и напряженность труда, малая оптимальность в организации работ

С целью анализа структуры затрат рабочего времени руководителя было проведено исследование, объектом которого стал руководитель проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» динамично развивающейся компании по предоставлению аутсорсинговых услуг ООО «СИБУР-ЦОБ». Развитие рынка аутсорсинговых услуг в России идет очень быстрыми темпами. Подтверждением тому является рост рынка компании на 48% за последние 3 года. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- определена временная структура затрат рабочего времени;
- выявлены негативные тенденции в использовании рабочего времени;

– предложены мероприятия, позволяющие более рационально использовать рабочее время.

В ходе проведения эмпирического исследования, в течение трех рабочих дней, использовалась совокупность методов: наблюдение и анализ документов, фотография рабочего дня (времени), анкетный и экспертный опросы.

Фотография рабочего дня руководителя проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» осуществлялась целенаправленно по заранее подготовленной программе, с применением стандартизированных таблиц и документации для получения достоверной информации об изучаемом объекте. В конечном итоге все полученные данные сведены в две таблицы. В первой отражено время в минутах на все виды деятельности и сроки их проведения. Во вторую внесены результаты по потере времени. При проведении ФРД использовалась следующая индексация рабочего времени: ПЗ – подготовительно-заключительное время; ОП – оперативное время; ОРМ – обслуживание рабочего места; ПНТ – перерыв, вызванный нарушением нормального хода производственного процесса; НТД – перерывы из-за нарушений трудовой дисциплины; ОТЛ – перерывы на отдых и личные надобности. Результаты ФРД представлены графически на рис. 2.

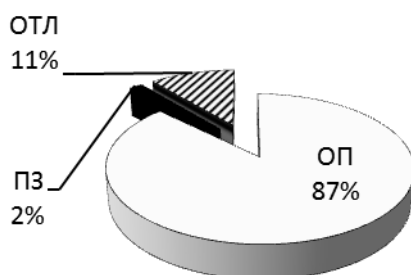


Рис. 2. Результаты проведения ФРД руководителя проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ»

Анализ полученных данных показал, что общий фонд рабочего времени составил 690 минут (11 часов 30 минут). В том числе время на отдых и личные надобности (ОТЛ) – 76 минут. Таким образом, рабочее время руководителя проектного офиса определено в размере 614 минут (10 часов 23 минут), из них: 602 минуты – оперативное время работы (ОП) и 12 минут – подготовительно-заключительное время (ПЗ). Перерывы, вызванные нарушением нормального хода производственного процесса и нарушением трудовой дисциплины – отсутствуют, что положительно характеризует деятельность руководителя с позиции использования рабочего времени. Также в фонде рабочего времени отсутствует время на обслуживание рабочего места. В отличие от предыдущего показателя, данный факт скорее говорит о проблеме самоорганизации, поскольку правильно организованное рабочее место повышает эффективность любой, в том числе и управленческой деятельности.

В соответствии со ст. 101 ТК РФ коллективным договором компании, руководитель проектного офиса имеет ненормированный рабочий день, что отчасти обосновывает превышение рабочего времени над законодательно установленной нормой (480 минут) на 134 минуты (коэффициент переработки 1,28 или 128%). Однако привлечение работников к работе за пределами, установленной для них нормы рабочего времени, не должно носить систематического характера, а должно происходить эпизодически и в определенных случаях.

Согласно организационной структуре управления, руководитель проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ», относится к институциональному уровню управления, подчиняясь только генеральному директору компании. Иерархическое положение руководителя, специфика направления деятельности

офиса во многом определяют постоянный характер превышения рабочего времени руководителя над законодательно установленной нормой, что в свою очередь вызывает перегрузки (физические и эмоциональные), отсутствие времени на «жизнь после работы». Систематическое увеличение продолжительности рабочего времени может являться признаком нерациональной организации рабочего дня или отсутствия навыков эффективного планирования работ у руководителя.

Анализируя показатель времени потраченного на отдых и личные надобности (ОТЛ), следует отметить, что для управленческого персонала НИИ труда рекомендовано регламентируемое время перерыва в размере 6-6,5% от сменного фонда рабочего времени. Полученный результат по данному показателю 11%, т.е. на 4,5% выше рекомендованного значения. Для детализации временных затрат полученных в результате проведения ФРД были рассчитаны коэффициенты рациональности использования рабочего времени руководителя, представленные в табл. 2.

Таблица 2. Показатели использования рабочего времени руководителя проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ»

Показатель	Расчетное значение, %	Нормативное значение, %
Коэффициент экстенсивности без учета времени на отдых и личные надобности	100	100
Коэффициент экстенсивности с учетом времени на отдых и личные надобности	89,0	94,0
Коэффициент потерь рабочего времени на регламентные перерывы	11,0	6,0-6,5
Коэффициент, характеризующий затраты времени на основную (оперативную) работу	87,0	92,0-96,0
Коэффициент времени подготовительно-заключительной работы	2,0	2,0-4,0
Коэффициент творческой работы	10,6	-
Коэффициент организационно-административной работы	37,6	-
Коэффициент формально-логической работы	7,0	-
Коэффициент исполнительской работы	44,8	-

Анализируя данные табл. 2, следует отметить, что показатель экстенсивности без учета времени на отдых и личные надобности соответствует нормативному (максимальному) значению, что свидетельствует об увеличении количества выполняемой руководителем работы (без возможного увеличения ее качества). Значение показателя экстенсивности с учетом времени на отдых и личные надобности составило 89%, что на 5 п.п. меньше нормативного значения. Это отклонение обусловлено тем, что из-за систематической работы по ненормируемому рабочему времени снижается концентрация внимания, появляется раздражительность и общая усталость – это ведет к уменьшению эффективности работы и естественному желанию отдохнуть.

Сознательное увеличение руководителем проектного офиса регламентированных перерывов в течение рабочего дня объясняет превышение расчетного значения коэффициента потерь рабочего времени на регламентные перерывы на 4,5% и снижение показателя характеризующего затраты времени на оперативную работу на 9%.

Нормативные или рекомендуемые значения для коэффициентов классификационной группы по критерию – характер выполняемых работ (показатели табл. 2) отсутствуют и, как правило, разрабатываются самим предприятием на основе ранее полученных статистических

данных. Принятое требование к данной группе коэффициентов: $K_m + K_{oa} + K_{фл} + K_n = 100\%$ – выдержано.

Прежде чем приступить к анализу этих коэффициентов следует отметить, что процентное распределение рабочего времени между творческой, организационно-административной, исполнительской и логической работой было характерно для руководителя проектного офиса на протяжении всего периода исследования. Большая часть времени руководителем тратится на организационно-административную (37,6%) и исполнительскую работу (44,8%). Процент творческой и логической работы составляет 10,6 и 7,0% соответственно. Данное распределение процентных долей с учётом характера выполняемых работ говорит о доминировании исполнительских и административных и минимальном присутствии творческих функций в деятельности руководителя. В то время как, учитывая уровень руководства, времени потраченного на творческую работу должно быть значительно больше. Подобная диспропорция в характере выполняемых работ свидетельствует о наличии проблем связанных с распределением рабочего времени в деятельности руководителя. Рекомендуемое соотношение долей времени по характеру выполняемых работ на институциональном уровне управления имеет следующий вид: творческая работа 30-50%, организационно-административная работа – 30-40%; исполнительская работа – 5-10%; логическая работа – 5-10%.

Кроме того, большая часть организационно-административной и исполнительской работы проводится в первой половине рабочего дня 55 и 45% соответственно – отсутствует равномерное распределение работ в течение дня. Этот факт также свидетельствует о проблеме планирования в деятельности руководителя.

Оценка целесообразности и необходимости выполнения каждой из произведенной руководителем проектного офиса работы проводилась методом экспертного опроса и анкетирования самого руководителя. В качестве экспертов привлекались руководители этого же уровня управления ООО «СИБУР-ЦОБ». С учетом таких критериев как необходимость и целесообразность деятельности, достижение поставленных целей в работе, определение оптимального времени на выполнение работы экспертам предлагалось оценить все виды работ, выполненные руководителем в течение дня. Если, в десяти и более процентах случаев по тому или иному виду работ рассматриваемый критерий получает оценку малой результативности или неэффективности, это свидетельствует о наличии проблем в области планирования и рационального использования рабочего времени у руководителя.

По данным, полученным в ходе опроса экспертов, можно утверждать, что:

- деятельность руководителя является необходимой и обязательной, проблем с делегированием и установлением приоритетов нет, показатель $5,2 < 10\%$;
- временной интервал выполнения работ был определен неверно: $14 > 10\%$, т.е. затраты на выполнение работы не оправданны – необходимо обратить внимание на организацию труда, наличие проблем с планированием рабочего времени;
- исполнение работ было целесообразным, деятельность приносит ожидаемые результаты (цели достигнуты), показатель $9,2 < 10\%$;
- более чем в 10% произведенных в течение дня работ момент их исполнения был определен случайно – трудности в системе ежедневного планирования.

Необходимо обратить внимание на то, что показатель в 9,2% по критерию «Принесла ли работа желаемые результаты?» близок к пороговому значению в 10%. Следовательно, уже сейчас руководителю стоит уделить особое внимание планированию, организации и самоорганизации, тем более что чаще всего время исполнения работ не было заранее запланировано.

Итак, в ходе анализа использования рабочего времени руководителем проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ» выявлен ряд негативных тенденций. Наблюдаются:

– отсутствие времени на обслуживание рабочего места, что может говорить о наличии проблемы в самоорганизации руководителя;

– систематическое увеличение продолжительности рабочего времени (коэффициент переработки 128%) – может являться признаком нерациональной организации рабочего дня, не применение методов эффективного планирования работ;

– превышение рекомендованного значения времени, потраченного на отдых и личные надобности, что определяет сокращение времени оперативной работы;

– доминирование исполнительских и административных функций у руководителя;

– неверное определение временных интервалов на осуществление работ – вопросы по организации труда, наличие проблем с планированием рабочего времени.

В качестве положительных тенденций следует отметить:

– перерывы, вызванные нарушением нормального хода производственного процесса и нарушением трудовой дисциплины – отсутствуют;

– деятельность руководителя является необходимой и обязательной;

– показатель экстенсивности труда соответствует принятой норме.

Для более рационального распределения структуры оперативного фонда рабочего времени руководителя проектного офиса, с учетом характера исполняемых работ предлагается ввести в штатное расписание должность помощника руководителя офиса. Это позволит уменьшить долю исполнительских работ в структуре затрат оперативного фонда рабочего времени и даст возможность руководителю уделять большее время работе, направленной на поиск и выработку оптимальных управленческих решений для достижения поставленных целей и повышения эффективности деятельности офиса (эвристический, творческий труд).

Рациональное использование оперативного фонда рабочего времени приведет к сокращению времени регламентированных перерывов, к снижению превышения рабочего времени над законодательно установленной нормой, что повысит эффективность деятельности руководителя. Кроме того, руководителю проектного офиса можно рекомендовать в качестве инструмента позволяющего более рационально организовать своё рабочее время применение техник тайм-менеджмента.

Таким образом, введение должности помощника руководителя офиса, а также применение техник тайм – менеджмента позволит значительно увеличить творческий и профессиональный потенциал руководителя проектного офиса «Внедрения ERP системы на базе SAP» ООО «СИБУР-ЦОБ», за счет оптимизации и рационального распределения времени. Практическое подтверждение предполагаемого эффекта реализации предложенных выше мероприятий требует проведения дополнительных, более детальных исследований рабочего времени руководителя.

Список литературы

1. Халан И.С. Управление временем / И.С. Халан; пер. с англ. СПб.: ДИЛЯ, 2006. 96 с.
2. Тайм-менеджмент: простые способы управления временем. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. М.: ИНФРА-М, 2012. 205 с.
3. https://abc.vvsu.ru/books/upravlenie_pers/page0001.asp.
4. <https://e.spravkadroverka.ru/article.aspx?aid=414356>.
5. http://studbooks.net/1364796/menedzhment/metodiki_izucheniya_ispolzovaniya_rabochego_vremeni_rukovoditeley.
6. <https://www.sibur.ru/siburtsob/press-center/news/sibur-tsob-priznan-luchshim-korporativnym-tsentrom-obsluzhivaniya-biznesa-v-rossii>.
7. <http://rulaws.ru/tk/CHAST-TRETYA/Razdel-IV/Glava-16/Statya-101>.

References

1. Halan I.S. Upravlenie vremenem [Time management] / I.S. Halan; per. s angl. SPb.: DILYA, 2006. 96 s. (in Russian).
2. Tajm-menedzhment: prostye sposoby upravleniya vremenem. Upravlenie organizaciej [Time management: simple ways to manage time. Organization Management] / pod red. A.G. Porshneva, Z.P. Romyancevoj, N.A. Salomatina. M.: INFRA-M, 2012. 205 s. (in Russian).
3. https://abc.vvsu.ru/books/upravlenie_pers/page0001.asp. (in Russian).
4. <https://e.spravkadvika.ru/article.aspx?aid=414356>. (in Russian).
5. http://studbooks.net/1364796/menedzhment/metodiki_izucheniya_ispolzovaniya_rabochego_vremeni_rukovoditeley. (in Russian).
6. <https://www.sibur.ru/siburtsob/press-center/news/sibur-tsob-priznan-luchshim-korporativnym-tsentrom-obsluzhivaniya-biznesa-v-rossii>. (in Russian).
7. <http://rulaws.ru/tk/CHAST-TRETYA/Razdel-IV/Glava-16/Statya-101>. (in Russian).

Полина Валерьевна Краснокутская

главный эксперт по направлению
казначейство Проектного офиса
«Внедрение ERP системы на базе SAP»
ООО СИБУР-ЦОБ, Россия
E-mail: krasnokutskayapv@yandex.ru

Polina V. Krasnokutskaya

ORCID ID 0000-0002-6344-3509
Chief expert in the area of the Project Office
Treasury «Implementation of the ERP System
Based on SAP» at LLC SIBUR-TSOB, Russia
E-mail: krasnokutskayapv@yandex.ru

Образец для цитирования:

Краснокутская П.В. Рабочее время руководителя и его эффективное использование // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 51-59.

Cite this article as:

Krasnokutskaya P.V. The working time of executive officers and its efficiency // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 51-59. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 30.08.2018 г., принята к опубликованию 18.09.2018 г.

УДК 338.24

А.Е. Кремин

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

А.Е. Kremin

CREATING A METHODOLOGICAL APPROACH TO PLANNING SMALL BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES IN THE REGION

Проведено исследование существующих подходов к стратегическому планированию развития малого предпринимательства (малого бизнеса – МБ). В результате был сформирован механизм разработки и реализации стратегии развития малого бизнеса в регионе, позволяющий учесть влияние внешних и внутренних факторов функционирования исследуемого сектора экономики, а также привлечь к данному процессу всех его участников (органы государственного управления, субъекты предпринимательства, общественный сектор). Представленные материалы могут быть использованы органами государственного управления при осуществлении своей деятельности, связанной со стратегическим планированием развития отдельных секторов экономики.

Ключевые слова: стратегическое планирование, малый бизнес, развитие, регион

The article is devoted to the research of existing approaches to strategic planning of small business development. The author has developed a mechanism for developing and implementing a strategy for small business development in the region which allows for taking into account the influence of external and internal factors of operation of the economy sector under study, and involving into the process all its participants, including the government agencies, business entities, and the public sector. The materials of the article can be used in the activities of the federal and regional authorities associated with strategic planning of particular economy sectors.

Keywords: strategic planning, small business, development, region

Стратегическое планирование является важнейшим элементом системы государственного управления развитием страны и её регионов. С принятием в 2014 году Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации», определяющего правовые основы, принципы и механизмы разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем, началось формирование комплексной системы государственного стратегического планирования. В настоящее время стратегическое планирование осуществляется на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Стратегическое планирование на уровне регионов позволяет обеспечивать им успешное развитие в долгосрочной перспективе на основе эффективного использования ресурсов территории, повышения её инвестиционной привлекательности, реализации имеющегося потенциала.

Одним из эффективных механизмов реализации существующих ресурсов территории является малое предпринимательство. Управление его развитием осуществляется различными субъектами, в состав которых входят органы федеральной, региональной и муниципальной власти, а также различные общественные организации, объединения и учреждения, занимающиеся вопросами стимулирования и регулирования деятельности данного сектора экономики. Однако существующее разнообразие субъектов управления приводит к таким проблемам, как дублирование должностных обязанностей и нормативных документов, регламентирующих деятельность предпринимательского сектора, которые

могут зачастую противоречить друг другу. Основной причиной сложившейся ситуации является отсутствие стратегических документов определяющих основные направления развития малого бизнеса на региональном уровне, позволяющих объединить цели и задачи различных исполнительных органов федерального, регионального и муниципального управления. Этот факт обуславливает актуальность выбранной тематики научно-исследовательской работы.

Цель данного исследования заключается в разработке методического подхода к стратегическому планированию развития малого бизнеса на территории региона. Для достижения поставленной цели на данном этапе необходимо решить следующие задачи:

- оценить тенденции и условия функционирования малого бизнеса в экономике регионов;
- исследовать теоретические основы стратегического планирования развития малого предпринимательства;
- разработать методический подход к разработке стратегии развития малого бизнеса в регионе;
- сформулировать основные выводы исследования.

Стабильный экономический рост в современных условиях представляет собой сложный процесс, который определяется многими социально-экономическими условиями. Рост экономики региона делает возможным наращивание, поддержание и рациональное использование ресурсного потенциала региональной системы за счет стимулирования хозяйственных субъектов к интенсификации производства, повышения их конкурентоспособности на основе формирования бизнеса всех уровней [1].

Развитие малого бизнеса в России имеет особое значение, так как в сложившейся ситуации структура национальной экономики требует серьезных изменений [2]. Развитие данного сектора позволит диверсифицировать ее и добиться большей гибкости в условия кризисных явлений и санкций [3]. Немаловажна роль МБ и с социальной точки зрения. Он не только позволяет создавать дополнительные рабочие места, но и удовлетворяет потребности локальных рынков, предоставляя населению услуги, а также обеспечивая его товарами народного потребления. В то же время, проводимая органами государственной власти и управления политика в отношении малого бизнеса зачастую носит несистемный характер и отличается недостаточно высокой степенью эффективности. Одной из причин сложившейся ситуации является то, что при формировании политики не учитываются интересы всех участников стратегического процесса [4], что подтверждает актуальность проведения анализа по данному направлению.

Исследование тенденций ВРП субъектов РФ показало, что при влиянии негативных факторов на экономику, способствующих снижению объемов выпускаемой продукции на территории регионов, происходит увеличение вклада МБ в исследуемый показатель (рис. 1). Данный факт свидетельствует о наличии стабилизирующей функции малого бизнеса, придающей устойчивость региональной экономики.



Рис. 1. Динамика внутреннего регионального продукта по всем субъектам РФ за 2009-2016 гг.
Источник: составлено по данным сайтов www.gks.ru; www.fedstat.ru

Говоря о социальной значимости МБ в региональной экономике, можно утверждать, что на протяжении 2009-2016 гг. в данном секторе занята почти четверть работающего населения страны (табл. 1). Однако последние тенденции представленного показателя свидетельствуют о снижении роли исследуемого сектора экономики в социально-экономическом развитии регионов страны – за данный период доля занятых в МБ уменьшилась на 3,1 п.п., общая численность занятых в деятельности субъектов малого бизнеса сократилась на 5,6%. В то же время доля оборота и инвестиций МБ в общем объеме всех организаций имеет положительные тенденции – увеличение показателей составило 6,1 и 2,8 п.п. соответственно. Также натуральное выражение данных показателей выросло в среднем на 33% (табл. 1). Выявленные тенденции свидетельствуют о развитии малых форм предпринимательства и увеличении их вклада в экономику регионов.

Таблица 1. Оценка вклада малого бизнеса в экономику субъектов РФ

Показатель	Годы								Изменение за 2009-2016 гг., п.п.; *Отношение 2016-2009 гг., %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Доля занятых в МБ в общей численности занятых в экономике, %	26,3	25,4	25,0	25,5	25,2	25,6	24,9	23,2	-3,1
Численность занятых в МБ, млн чел.	17,7	17,1	16,9	17,3	17,1	17,4	17,1	16,7	94,4*
Доля оборота МБ в общем обороте организаций, %	19,6	24,5	24,0	22,5	22,1	21,4	23,7	25,8	6,1
Оборот МБ, трлн руб. (в сопоставимых ценах 2016 г.)	29,3	30,2	34,0	33,1	32,9	31,4	34,4	38,9	132,6*
Доля инвестиций МБ в общем объеме инвестиций в основной капитал организаций, %	4,3	4,2	3,9	5,4	5,7	6,4	7,0	7,1	2,8
Инвестиции в основной капитал МБ, млрд руб. (в сопоставимых ценах 2016 г.)	601,3	620,9	649,5	736,2	762,1	790,6	772,6	801,6	133,3*

Результаты анализа также показывают, что уровень развития малого бизнеса на протяжении последних лет демонстрирует сокращение дифференциации по всем субъектам РФ преимущественно за счет сокращения максимальных значений показателей и увеличения минимальных [5]. Сложившаяся ситуация говорит о снижении темпов развития исследуемого сектора экономики, что свидетельствует о недостаточности использования потенциала института малого бизнеса, направленного на развитие региональных территорий (рис. 2).

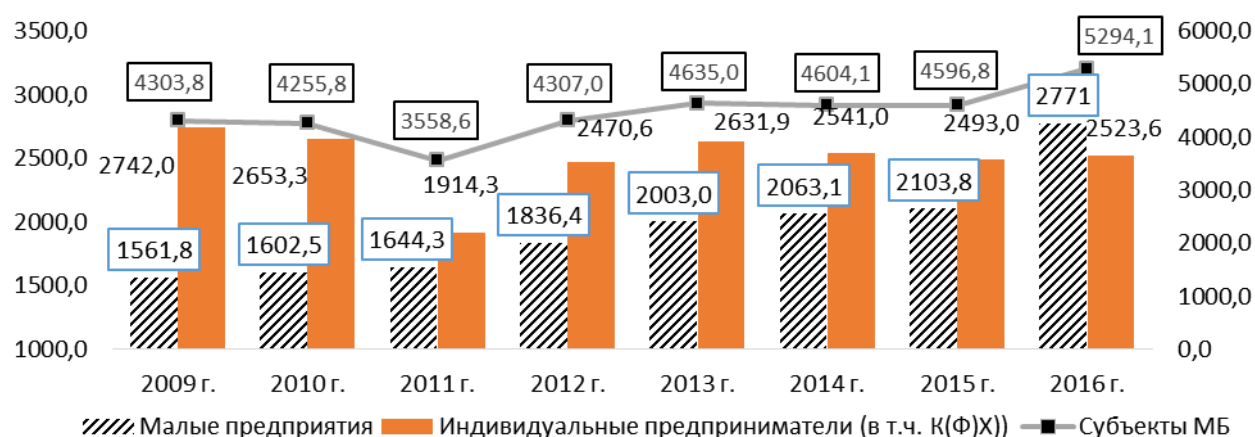


Рис. 2. Динамика количества субъектов малого бизнеса в РФ за 2009-2016 гг., тыс. ед.
 Источник: составлено по данным сайтов www.gks.ru; www.fedstat.ru

Решение общих проблем на федеральном уровне не приведет к максимальной результативности управления в связи с наличием различных специфических факторов и проблем, характерных для каждого отдельного региона. В связи с этим возникает потребность в управлении данным сектором экономики в каждом регионе, регламентация которого осуществляется на основе региональной стратегии. Поэтому вопросы разработки и реализации данного нормативного документа на региональном уровне являются актуальными в настоящее время.

В настоящий момент регулирование деятельности сектора малого предпринимательства на государственном и муниципальном уровне осуществляется при помощи различных нормативных документов и программ развития, которые разрабатываются исполнительными органами власти. В результате их общей деятельности выбранные направления его развития могут различаться друг с другом, что приводит к разобщенности действия субъектов управления и отсутствию синергетического эффекта.

Рассматривая существующие подходы к составлению существующих программ развития малого бизнеса, можно выделить два основных вида: программы, ориентированные на интересы малого бизнеса, и акцентирующие внимание на интересах региона. В первом случае программные документы включают в себя узкий набор мероприятий, направленных на развитие конкретных групп субъектов экономической деятельности. Контроль их исполнения осуществляется по показателям деятельности и функционирования данных групп без учета их влияния на экономику тех территорий, на которых они находятся. В программах ориентированных на развитие региона основные направления и мероприятия государственной поддержки направлены на совершенствование инфраструктуры, нормативно-правовой базы, программных документов с целью обеспечения социального и экономического роста территорий. Основными показателями их деятельности являются индикаторы состояния социально-экономической системы конкретных территорий без учета активности функционирования управляемого объекта, в частности, малого бизнеса.

В связи с необходимостью обеспечения синергетического эффекта развития как малого бизнеса, так и экономики той территории, на которой он осуществляет деятельность, представляется целесообразным использовать комплексный подход, объединяющий основные принципы составления нормативных документов. Ввиду того, что существует несогласованность между данными документами различных уровней власти, главным документом, определяющим общие направления стимулирования деятельности малого бизнеса, должна стать региональная стратегия. Анализ научных работ посвященных подходам к ее составлению позволил определить следующую группу принципов (табл. 2).

Таблица 2. Основные принципы стратегического планирования развития малого бизнеса

Принципы	Авторы	Основное содержание
Включение заинтересованных сторон	Золотухин А.В. Манохин А.Ю. Полухина А.Н.	Поиск возможности общественного согласия между участниками взаимодействия (государство, общество, субъекты бизнеса). Предоставление информации о деятельности государственных и муниципальных органов в общем доступе
Учет специфики развития предпринимательства	Меркулова Ю.В. Манохин А.Ю.	Системное отслеживание состояния различных отраслей, социально-экономических условий, а также потребностей населения
Институциональное обеспечение	Махов А.С. Степанова О.Н. Полухин А.Н.	Строгое соблюдение требований законодательства всеми участниками мероприятий.
Обратная связь	Калюгина А.Н. Сурин А.В.	Определяющее значение имеет качество информационных потоков, обеспечивающих обоснованность принимаемых решений (полнота информации, надежность, своевременность, непротиворечивость)
Источник: составлено автором на основе [6; 7]		

Стоит отметить, что авторами уделяется недостаточно внимания реализации принципа учета состояния субъектов предпринимательства и их особенностей. Однако реализация данных принципов при разработке стратегии представляется основным условием выбора и использования эффективных методов и инструментов управления развитием малого предпринимательства. Для разработки документов стратегического планирования также необходимо учитывать широкий круг факторов, которые могут быть определены с помощью различных методов (табл. 3).

Таблица 3. Методы проведения стратегического анализа развития малого бизнеса

Метод	Характеристика
Метод экспертных оценок	Оценка влияния факторов, которое не отражается существующими статистическими показателями. Основано на опросе экспертных групп
Корреляционно-регрессионный анализ	Использование математического инструментария с целью расчета степени взаимосвязи различных факторов
SWOT-анализ	Наглядное отражение влияния внешних и внутренних факторов
PEST-анализ	Отражение неспецифических для территории факторов внешней среды региона
SNW-анализ	Оценка внутренней среды объекта исследования
VMOST-анализ	Оценка взаимосвязи между стратегией и тактической деятельностью территории
Источник: составлено автором по [8; 9]	

Сравнительный анализ представленных методов позволил сделать вывод о том, что SWOT-анализ является приоритетным при разработке стратегий, так как позволяет наглядно отразить влияние основных факторов функционирования объекта управления. В тоже время ее реализация должна быть осуществлена при помощи соответствующих инструментов (табл. 4). На государственном уровне заявляют, что существует необходимость не расширять число инструментов поддержки, а повышать их эффективность. Данный аспект в рассмотренных исследованиях не раскрывается, что обосновывает необходимость разработки соответствующего подхода к их использованию.

Таблица 4. Классификация инструментов реализации стратегии развития малого бизнеса

Классификация	Виды
По характеру	Имущественные, информационные, консультационные, подготовка кадров, финансовые, организационные
По формам	Нормативно-правовое обеспечение предпринимательства, создание льготных условий, научно-методическое и кадровое обеспечение, развитие прогрессивных финансовых технологий, поддержка внешнеэкономической деятельности
По виду	Организационно-инфраструктурные, налогово-управленческие, имущественные, финансово-кредитные
Источник: составлено автором по [6-9]	

Результаты анализ существующего опыта стратегического планирования и оценки достижимости поставленных задач позволяет сделать вывод об отсутствии единого подхода к разработке и реализации стратегии развития малого бизнеса, при этом, как показал проведенный анализ, необходима разработка механизма, обеспечивающего участие всех участников исследуемого экономического процесса в разработке стратегического документа. Основные его задачи должны заключаться в обеспечении учета интересов каждой из сторон управления, особенностей функционирования субъектов малого бизнеса, использование которых необходимо при выборе соответствующих инструментов его развития, а также согласованности основных государственных документов различных направлений и уровней (учет основных положений нормативно-правовых документов федерального, регионального и муниципального уровней).

В основу разрабатываемого подхода заложена организация соответствующего механизма стратегического планирования развития малого предпринимательства региона, включающего в себя описание каждого этапа данного процесса. Также под ним понимается совокупность стратегических целей и задач, определяющих структуру в составе:

- институциональной базы (федеральной, региональной и муниципальной);
- направлений развития бизнеса;
- инструментов государственного регулирования, применяемых с учетом активности функционирования исследуемого сектора экономики, форм их согласования со всеми участниками исследуемого процесса, а также оценки ее эффективности (рис. 3).

Цели и задачи стратегического планирования развития малого бизнеса в регионе определяется существующими угрозами, вызовами, перспективами и приоритетами, описанными в стратегии социально-экономического развития региона. С учетом поставленных целей региональными органами исполнительной власти разрабатываются цели развития сектора малого предпринимательства. Руководствуясь изложенными ранее принципами стратегического планирования, проводится формирование структуры данного документа.

Одним из главных условий его реализации является соответствие ее цели и задач приоритетам существующих нормативных документов. Нормативная база, затрагивающая процесс стратегического планирования развития малого предпринимательства в регионе, разделена на три уровня (федеральный, региональный, муниципальный), оказывая при этом регулирующее воздействие по четырем направлениям: развитие предпринимательства, система стратегического планирования, программно-целевое управления и оценка регулирующего воздействия.

Стоит отметить, что требования и основные положения законодательной базы федерального уровня распространяются на все регионы федерации в то время, как в каждом из них есть собственные нормативно-правовые документы регионального и муниципального уровня, различающиеся между собой по значению и содержанию [10]. Принимая во внимание основные виды предпринимательской деятельности, а также их особенности, становится возможным выделить основные признаки, определяющие направления его развития:



Рис. 3. Механизм разработки и реализации стратегии развития малого бизнеса.

Источник: составлено автором

1. Экономические:

- универсальные – организации, действующие и развивающиеся вне зависимости от сложившейся ситуации в экономике региона;
- уникальные – предпринимательские структуры, возникшие в результате исторических, культурных, природно-климатических и ресурсных особенностей региона;
- смешанные – деятельность, возникшая в результате косвенного влияния региональных особенностей (обрабатывающее производство).

2. Социокультурные (обусловленные ментальностью местного населения):

- молодежное предпринимательство – обеспечение роста занятости, вовлечения молодых людей в хозяйственную деятельность, их социализации и самореализации [11];
- женское предпринимательство – улучшение качества жизни самых разнообразных групп современного российского общества за счет развития предприятий в таких сферах, как бытовые и образовательные услуги, социальная помощь семье, помощь в социальной адаптации, издательские услуги, полиграфия, производство одежды и продуктов питания, медицина, отдых, туризм, оздоровительные и консалтинговые услуги организованных женщинами-предпринимателями [12, 13];
- этническое предпринимательство – развитие и поддержка предпринимательской деятельности тех представителей этнических групп, которые иммигрировали на территорию региона [14].
- социальное предпринимательство – поддержка предпринимательской деятельности направленной на решение социальных проблем региона [15-17].

Выбор приоритетных направлений развития осуществляется исходя из государственных приоритетов, действующих внутренних и внешних факторов, а также имеющегося потенциала территории. Их оценка должна быть осуществлена при помощи SWOT-анализа, как оптимального метода проведения стратегического анализа развития малого предпринимательства. В свою очередь оценка реализации стратегии малого бизнеса региона должна включать [18]:

- оценку соответствия целей и задач стратегии существующим условиям и приоритетным направлениям регионального развития;
- оценка эффективности государственной поддержки;
- оценка уровня достижения запланированных результатов.

Согласно выдвинутому подходу к разработке стратегии развития малого бизнеса оценка ее эффективности должна осуществляться через анализ развития субъектов предпринимательства и определение уровня достижения запланированных значений целевых показателей. В качестве методического подхода к оценке эффективности государственной поддержки может быть использована методика, разработанная автором ранее [19]. Для оценки уровня достижения запланированных результатов стратегия должна содержать научно-обоснованные значения основных показателей стратегического планирования развития малого предпринимательства. В связи с тем, что стратегии для каждого из субъекта РФ должны быть составлены согласно существующей специфике территории и той ситуации в экономике, характерной именно для конкретного субъекта РФ, система показателей может быть дифференцирована и должна быть разработана для каждого региона в отдельности. На основании результатов оценки реализации стратегии станет возможным в последствие провести корректировку и доработку цели и задач стратегического документа, определяющих основные направления и инструменты развития малого бизнеса региона, с целью повышения ее эффективности.

Проведенный анализ показал, что в настоящее время отсутствует единый подход к разработке и реализации стратегии развития малого предпринимательства на территории региона. Этому в результате обобщения основных подходов к осуществлению данного процесса и учета выработанных принципов ее разработки был предложен соответствующий механизм формирования стратегии развития малого бизнеса в регионе.

Применение предложенного методического подхода к разработке и реализации соответствующей стратегии позволяет обеспечить поступательный характер развития исследуемого сектора экономики за счет взаимодействия всех участников стратегического процесса. Дальнейшее исследование автора будут посвящены апробации соответствующего методического подхода к разработке и реализации стратегии развития малого бизнеса в регионе на примере одного из субъектов РФ.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Текущая экономическая ситуация в России: траектория развития и экономическая политика / А.Г. Аганбегян, В.В. Ивантер // Деньги и кредит. 2014. № 11. С. 3-10.
2. Актуальные проблемы современной экономики / под науч. ред. В.Г. Беломестнова. Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2015. 272 с.
3. Кузнецов С.В. Пространственные возможности и ограничения модернизации российской экономики: пример Северо-западного макрорегиона / С.В. Кузнецов, Н.М. Межевич, С.С. Лачининский // Экономика региона. 2015. № 3 (43). С. 25-38.
4. Кремин А.Е. Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии российских регионов: проблемы и тенденции / Е.А. Мазилев, А.Е. Кремин // Проблемы развития территории. 2018. № 2 (94). С. 7-18.
5. Полухина А.Н. Стратегия государственного регулирования развития предпринимательства в сфере туризма / А.Н. Полухина // Российское предпринимательство. 2014. № 17 (263). С. 134-146.

6. Меркулова Ю.В. О комплексной системе связей между регионом, отраслью и фирмой при формировании стратегий их развития / Ю.В. Меркулова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 2-2. С. 141-146.
7. Махов А.С. Алгоритм разработки адаптивного спорта на региональном уровне / А.С. Махов, О.Н. Степанова // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2013. № 4 (98). С. 95-100.
8. Егоршин А.П. Анализ экономических факторов кризиса, влияющих на деятельность реального сектора экономики в России / А.П. Егоршин, Р.Я. Вакуленко // Вестник Минского университета. 2013. № 3 (3). С. 1.
9. Дуракова Н.Ю. Малые предприятия России: микроэкономический анализ / Н.Ю. Дуракова, И.А. Скрипалев // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 42. С. 11-15.
10. Кремин А.Е. Методика оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионе / А.Е. Кремин // Проблемы развития территории. 2017. № 3 (89). С. 46-61.
11. Иванов Г.Г. Молодежное предпринимательство: современные реалии и взгляд в будущее / Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов, Ю.К. Баженов // ВЭПС. 2014. № 4. С. 54-58.
12. Меркулов П.А. Молодежное предпринимательство как фактор устойчивого социально-экономического роста / П.А. Меркулов // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. № 3. С. 42-52.
13. Семенова Ю.А. Некоторые аспекты постфеодального мышления и женское предпринимательство в современной России / Ю.А. Семенова // Известия Саратовского государственного университета. Сер. Социология. Политология. 2015. № 2. С. 42-44.
14. Похвощев В.А. Развитие женского предпринимательства как фактор обеспечения эффективной занятости / В.А. Похвощев, О.А. Колесникова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 1 (21). С. 103-107.
15. Мишук С.Н. Миграция и этническое предпринимательство на Дальнем Востоке России / С.Н. Мишук // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 1. С. 89-94.
16. Нестерова Е.И. Этническое предпринимательство во Владивостоке (конец XIX – начало XX в.) / Е.И. Нестерова // Известия Иркутского государственного университета. Сер. Политология. Религиоведение. 2014. № 10. С. 67-83.
17. Кулькова В.Ю. Социальное предпринимательство: сущность и основные характеристики / В.Ю. Кулькова // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. № 2. С. 119-122.
18. Кремин А.Е. Управление функционированием малого бизнеса на муниципальном уровне как инструмент развития экономики региона / А.Е. Кремин, К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 4. С. 94-110.
19. Кремин А.Е. Методика оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионе / А.Е. Кремин // Проблемы развития территории. 2017. № 3. С. 46-61.

References

1. Aganbegyan A.G. Tekushchaya ehkonomicheskaya situaciya v Rossii: traektoriya razvitiya i ehkonomicheskaya politika [Current economic situation in Russia: development trajectory and economic policy] / A.G. Aganbegyan, V.V. Ivanter // Den'gi i kredit. 2014. № 11. S. 3-10. (in Russian).
2. Aktual'nye problemy sovremennoj ehkonomiki [Actual problems of the modern economy] / pod nauch. red. V.G. Belomestnova. Ulan-Udeh: VSGUTU, 2015. 272 s. (in Russian).
3. Kuznecov S.V. Prostranstvennye vozmozhnosti i ogranicheniya modernizacii rossijskoj ehkonomiki: primer Severo-zapadnogo makroregiona [Spatial possibilities and limitations of the modernization of the Russian economy: the example of the North-West macro-region] / S.V. Kuznecov, N.M. Mezhovich, S.S. Lachinskij // Ehkonomika regiona. 2015. № 3 (43). S. 25-38. (in Russian).
4. Kremin A.E. Rol' malogo biznesa v social'no-ehkonomicheskom razvitii rossijskih regionov: problemy i tendencii [The role of small business in the socio-economic development of Russian regions: problems and trends] / E.A. Mazilov, A.E. Kremin // Problemy razvitiya territorii. 2018. № 2 (94). S. 7-18. (in Russian).
5. Poluhina A.N. Strategiya gosudarstvennogo regulirovaniya razvitiya predprinimatel'stva v sfere turizma [Strategy of state regulation of development of entrepreneurship in the field of tourism] / A.N. Poluhina // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2014. № 17 (263). S. 134-146. (in Russian).

6. Merkulova Yu.V. O kompleksnoj sisteme svyazej mezhdru regionom, otrasl'yu i firmoj pri formirovanii strategij ih razvitiya [About the complex system of relations between the region, the industry and the company in the formation of strategies for their development] / Yu.V. Merkulova // *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij*. 2014. № 2-2. S. 141-146. (in Russian).
7. Mahov A.S. Algoritm razrabotki adaptivnogo sporta na regional'nom urovne [Algorithm for developing adaptive sports at the regional level] / A.S. Mahov, O.N. Stepanova // *Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta*. 2013. № 4 (98). S. 95-100. (in Russian).
8. Egorshin A.P. Analiz ehkonomicheskikh faktorov krizisa, vliyayushchih na deyatel'nost' real'nogo sektora ehkonomiki v Rossii [Analysis of the economic factors of the crisis affecting the activities of the real sector of the economy in Russia] / A.P. Egorshin, R.Ya. Vakulenko // *Vestnik Minskogo universiteta*. 2013. № 3 (3). S. 1. (in Russian).
9. Durakova N.Yu. Malye predpriyatiya Rossii: mikroehkonomicheskij analiz [Small enterprises of Russia: microeconomic analysis] / N.Yu. Durakova, I.A. Skripalev // *Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk*. 2015. № 42. S. 11-15. (in Russian).
10. Kremin A.E. Metodika ocenki ehffektivnosti gosudarstvennoj podderzhki malogo predprinimatel'stva v regione [Methodology for assessing the effectiveness of state support for small businesses in the region] / A.E. Kremin // *Problemy razvitiya territorii*. 2017. № 3 (89). S. 46-61. (in Russian).
11. Ivanov G.G. Molodezhnoe predprinimatel'stvo: sovremennye realii i vzglyad v budushchee [Youth entrepreneurship: modern realities and a look into the future] / G.G. Ivanov, S.L. Orlov, Yu.K. Bazhenov // *VEHPS*. 2014. № 4. S. 54-58. (in Russian).
12. Merkulov P.A. Molodezhnoe predprinimatel'stvo kak faktor ustojchivogo social'no-ehkonomicheskogo rosta [Youth entrepreneurship as a factor of sustainable socio-economic growth] / P.A. Merkulov // *Srednerusskij vestnik obshchestvennyh nauk*. 2017. № 3. S. 42-52. (in Russian).
13. Semenova Yu.A. Nekotorye aspekty postfeodal'nogo myshleniya i zhenskoe predprinimatel'stvo v sovremennoj Rossii [Some aspects of post-feudal thinking and female entrepreneurship in modern Russia] / Yu.A. Semenova // *Izvestiya Saratovskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Sociologiya. Politologiya*. 2015. № 2. S. 42-44. (in Russian).
14. Pohvoshchev V.A. Razvitie zhenskogo predprinimatel'stva kak faktor obespecheniya ehffektivnoj zanyatosti [The development of female entrepreneurship as a factor in ensuring effective employment] / V.A. Pohvoshchev, O.A. Kolesnikova // *MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie)*. 2015. № 1 (21). S. 103-107. (in Russian).
15. Mishchuk S.N. Migraciya i ehtnicheskoe predprinimatel'stvo na Dal'nem Vostoke Rossii [Migration and ethnic entrepreneurship in the Far East of Russia] / S.N. Mishchuk // *Gumanitarnye, social'no-ehkonomicheskie i obshchestvennye nauki*. 2014. № 1. S. 89-94. (in Russian).
16. Nesterova E.I. Ehtnicheskoe predprinimatel'stvo vo Vladivostoke (konets XIX – nachalo XX v.) [Ethnic entrepreneurship in Vladivostok (late XIX – early XX century.)] / E.I. Nesterova // *Izvestiya Irkutskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Politologiya. Religiovedenie*. 2014. № 10. S. 67-83. (in Russian).
17. Kul'kova V.Yu. Social'noe predprinimatel'stvo: sushchnost' i osnovnye harakteristiki [Social entrepreneurship: the essence and main characteristics] / V.Yu. Kul'kova // *Srednerusskij vestnik obshchestvennyh nauk*. 2016. № 2. S. 119-122. (in Russian).
18. Kremin A.E. Upravlenie funkcionirovaniem malogo biznesa na municipal'nom urovne kak instrument razvitiya ehkonomiki regiona [Management of small business at the municipal level as a tool for the development of the regional economy] / A.E. Kremin, K.A. Gulin // *Ehkonomicheskie i social'nye peremenny: fakty, tendencii, prognoz*. 2017. T. 10. № 4. S. 94-110. (in Russian).
19. Kremin A.E. Metodika ocenki ehffektivnosti gosudarstvennoj podderzhki malogo predprinimatel'stva v regione [Methodology for assessing the effectiveness of state support for small businesses in the region] / A.E. Kremin // *Problemy razvitiya territorii*. 2017. № 3. C. 46-61. (in Russian).

Александр Евгеньевич Кремин

младший научный сотрудник
лаборатории инновационной экономики
отдела проблем научно-технологического
развития и экономики знаний
Вологодского научного центра
Российской академии наук, Россия
E-mail: akremin@inbox.ru

Alexander E. Kremin

ORCID ID 0000-0001-9405-2255
Junior Research Fellow at Innovation
Economics Laboratory, Division of Scientific
and Technological Development Problems
and Knowledge Economy, Vologda Scientific
Center, Russian Academy of Sciences, Russia
E-mail: akremin@inbox.ru

Образец для цитирования:

Кремин А.Е. Разработка методического подхода к стратегическому планированию развития малого бизнеса в регионе // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 60-70.

Cite this article as:

Kremin A.E. Creating a methodological approach to planning small business development strategies in the region // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 60-70. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 07.09.2018 г., принята к опубликованию 18.09.2018 г.

УДК 339.138

И.М. Кублин, Ю.А. Пугачева

МАРКЕТИНГ ПРЕМИАЛЬНЫХ БРЕНДОВ В ИНДУСТРИИ МОДЫ В INSTAGRAM

I.M. Kublin, Yu.A. Pugacheva

MARKETING OF THE PREMIUM BRANDS OF THE FASHION INDUSTRY IN INSTAGRAM

Рассматриваются вопросы эволюции маркетинговой деятельности в сфере социальных медиа премиальных модных брендов. В качестве примера представлен и проанализирован один из ведущих итальянских брендов – Gucci. Исследования включают в себя контент-анализ публикаций бренда на странице в Instagram. Результаты исследования показывают, что действия в социальных сетях направлены на продвижение и сбыт продукции на высококонкурентном рынке. Для наиболее значимых направлений рассматриваются вопросы, связанные с разработкой стратегии в области социальных медиа, что создает основу для измерения производительности в социальных сетях, особенно среди премиальных брендов.

Ключевые слова: маркетинг в социальных сетях, маркетинговая стратегия, действия в социальных медиа, модный бренд, мода

The article deals with evolution of marketing activities in the field of social media relating the premium fashion brands. The authors presented and analyzed Gucci as one of the leading Italian brands. The research includes the content analysis of the brand posts on Instagram. The results of the research show that activities in the social networks are aimed at promoting and marketing products presented on a highly competitive market. The issues related to the development of a strategy in the field of social media are prioritized, which creates the basis for measuring efficiency in the social networks, especially among the premium brands.

Keywords: social media marketing, marketing strategy, social media activities, fashion brand

В настоящее время маркетологи и компании остаются довольны использованием социальных сетей в рамках своей маркетинговой стратегии. Индустрия моды не является исключением. Подобно моде, где стиль по своей сути является представлением собственного образа, социальные медиа позволяют отражать личность и эмоции людей [1]. Поэтому внедрение и использование маркетинга в социальных сетях среди компаний в сфере моды стали использоваться повсеместно. Несмотря на компьютерно-информационное использование социальных сетей и их быстрое распространение, на научном уровне в отечественной практике недостаточно изучены проблемы, связанные с особенностями стратегии маркетинга в социальных сетях [2] (SMM – Social Media Marketing) и в индустрии моды. Отметим, что зарубежными учеными исследуются вопросы, связанные с внедрением сетей SMM и стратегии интернациональных модных премиальных брендов. Данные исследования изучают влияние сети SMM среди таких крупных мировых домов моды, как Burberry, Calvin Klein, DKNY или Coach. Тем не менее, отсутствие научных работ по оценке стратегической деятельности SMM или действий модных брендов вызывает опасения, особенно среди европейских брендов, даже в сфере высокой моды.

Например, Италия известна как крупный центр европейской модной индустрии с такими ведущими брендами как Dolce&Gabbana, Prada и Gucci. В сегменте роскоши Италия

является третьим по величине рынком (Deloitte, 2014). Представляя в качестве примера роскошный итальянский модный бренд Gucci, исследуется использование социальных медиа роскошными модными брендами в качестве маркетингового инструмента. Цель данных исследований – углубить понимание того, как роскошные модные бренды приводят свою SMM стратегию в действие. В этом исследовании основное внимание уделяется действиям на одной из самых известных на данный момент платформе – Instagram.

Компания, включенная в это исследование – модный бренд, итальянский модный «гигант», ориентированный на сегмент роскоши, который активно использует маркетинг при продвижении продукции в социальных сетях [3]. Она входит в первую десятку индекса Fashionbi, который измеряет цифровое присутствие, а также результаты бизнеса.

Стратегия маркетинга в социальных медиа – это комплексный набор действий, с помощью которых компания или организация рассчитывает достичь своих маркетинговых целей и отвечать требованиям целевого рынка посредством использования инструментов и возможностей социальных сетей [4]. В основном SMM занимается решениями по целевой аудитории компании, маркетинговому миксу и сочетанию социальных сетей. Несмотря на то, что социальные сети используются в маркетинге, сегодня эффективная интеграция социальных медиа в стратегию продвижения бренда по-прежнему является значительной проблемой для большинства компаний и их брендов [5].

Проведенные обследования показали, что в прошлом индустрия моды определялась как небольшой подраздел швейной промышленности, ассоциируясь с «haute couture» или элитарными элементами моды. Haute couture буквально переводится как «шов высшего класса», под которым имеется в виду качественная, выполненная под заказ одежда.

Широкое определение предметов роскоши часто использовалось для обозначения общей группы товаров, у которых дизайн является премиальным фактором, при этом объединенных также высокой ценой производства и сбыта на рынке. Американские ученые в области маркетинга премиальных брендов Дж. Нуэно и Дж. Квелч подчеркивают, что идея роскоши распространяется не только на сам премиальный продукт, она также включает в себя набор отличительных характеристик, таких как: последующую доставку с высоким уровнем сервиса, наследие бренда, узнаваемый стиль и дизайн, эксклюзивность, эмоциональную привлекательность, репутацию глобального бренда, связь со страной происхождения, наличие элементов уникальности и образа жизни создателя.

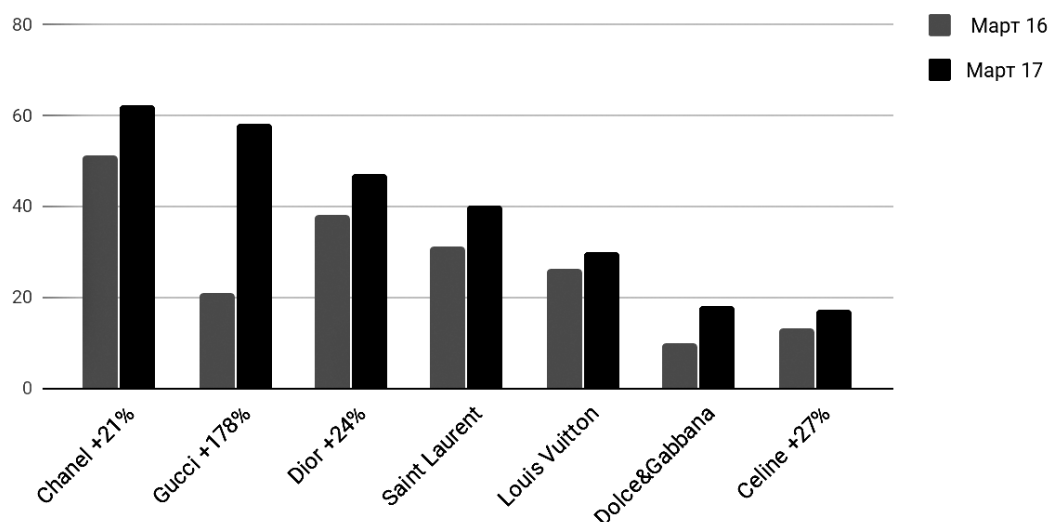
Возрастающее использование социальных медиа в качестве маркетингового инструмента также повлияло на технологию производства одежды и предметов роскоши. Вначале продвижение люксовых брендов не использовалось социальными сетями. Основными особенностями интернета являются бесклассовые средства массовой информации [6], которые, по-видимому, противоречат эксклюзивности и уникальности роскошных брендов. Но на сегодняшний день желаемый имидж бренда не может быть достигнут только за счет односторонней коммуникации инноваций, для этого требуется также участие в социальных сетях и вовлечение потребителей [7]. Специалисты в области индустрии роскоши признали важность использования интернета и социальных сетей. Социальные медиа могут повысить репутацию бренда, увеличить взаимодействие с клиентами и стимулировать их стремление к роскоши. Например, социальные сети помогли британскому бренду Burberry активизировать бренд и переместить его на новый более молодой сегмент рынка.

Согласно данным The Wall Street Journal, роскошные модные бренды, такие как Gucci и Louis Vuitton – традиционно крупные рекламодатели журналов, начинают все больше и больше финансовых средств инвестировать в рекламные блоки цифровых каналов. Например, в мировом масштабе индустрия роскоши потратила более \$1 млрд на цифровую рекламу в 2016 году, что на 63% больше, чем в 2013 году. При этом расходы на журналы сократились на 8% за тот же период (см. рисунок). Потребители все больше и больше тратят

время на использование цифровых носителей, в то время как рекламодатели продолжают увеличивать свои рекламные бюджеты на цифровые каналы.

Данная работа проводится по структуре, в рамках которой обобщаются теории, концепции и передовая практика из литературы по стратегиям маркетинга в социальных медиа. Эта структура дает возможность классифицировать и отображать действия для различных стратегических планов, решений и целей. Структура также классифицирует стратегические действия в соответствии с тем, на что они направлены: целевой рынок (например, отношения с общественностью, поддержка клиентов и исследования рынка), взаимодействие с клиентами, маркетинговый микс, участие влияющих участников, конкурентов и сочетание социальных сетей.

Объем инвестиций люксовых брендов в социальные сети, млн долл



Объем инвестиций люксовых брендов в социальные сети, млн долл.

В настоящее время существуют следующие категории деятельности в сети SMM: связи с общественностью (PR); процесс продвижения; привлечение лидеров общественного мнения в качестве средств влияния на клиента; персонализация работы с клиентами и настройка продуктов; привлечение клиента как создателя отзывов о продуктах и рекламных концепциях и как источника инноваций; привлечение клиентов к участию в акциях; взаимодействие с конкурентами в социальных сетях; поддержка клиентов; сочетание социальных медиа: выбор функций платформы социальных сетей; исследование рынка.

В табл. 1 перечислены действия в сети SMM, включенные в каждую из этих категорий.

Бренд Gucci был основан в 1921 году Г. Гуччи во Флоренции (Италия). Помимо одежды, Gucci разрабатывает и производит женские и мужские сумки, кожаные изделия, детскую одежду, ароматы и косметику, а также такие аксессуары, как дорожные принадлежности, ювелирные изделия, часы и очки. Сегодня Gucci по-прежнему поддерживается сетью местных мастерских во Флоренции, в которых работают более 45000 человек только в Италии. История Gucci с местными сетями – хороший пример ведущей итальянской компании, которая смогла преодолеть проблемы семейной преемственности и разработать глобальную и локальную стратегию продвижения выпускаемой продукции. Обследование показало, что на сегодняшний день продажи французского холдинга Kering, владеющего среди прочего брендом Gucci, в 2017 году выросли на 27,2% до 15,4 млрд евро. Рост обеспечил бренд Gucci, на долю которого приходится более половины продаж холдинга.

Таблица 1. Деятельность в социальных сетях

Категории		Примеры стратегических действий
Представление	PR	Представление сайта в социальных медиа. Публикация контента компании о результатах, инновациях, новостях, историях успеха. Публикация контента клиентов (отзывы, благодарности и др.). Социализация и приветственный контент. Интеграция приложений или публикация контента, который напрямую не связан со сферой бренда, но связан с его ценностями. Продвижение или приглашение клиентов на оффлайн-события
	Продвижение и процесс продаж	Социальные покупки: продвижение продукта и предоставление электронного каталога продукции. Эксклюзивный предварительный просмотр рекламной кампании продукта. Особые предложения. Прямая трансляция и отчеты. Награждение фанатов предоставлением продуктовых новинок или скидок
Приглашение / дополнительное предложение	Привлечение лидеров общественного мнения и влиятельных лиц	Привлечение влиятельных лиц путем предоставления им бесплатных продуктов или привлечение к участию в кастомизации продукта. Использование одобрения знаменитостей в качестве рекламы
	Привлечение клиента как создателя отзывов о продуктах, рекламных концепциях и как источник инноваций	Привлечение подписчиков к работе над дизайном продукта или профилем компании. Поощрение постоянных клиентов, участвующих в обзорах и делящихся положительными мнениями
	Привлечение клиентов к участию в акциях	Проведение конкурсов, в соответствии с которыми компания предоставляет свой продукт
	Взаимодействие с конкурентами	Использование контента конкурентов. Изучение аккаунтов конкурентов
	Поддержка клиентов	Предоставление ответов на вопросы. Публикация контента для разрешения вопросов, поднятых клиентами о продуктах или услугах
Сеть	Коммуникация в социальных сетях: администрирование учетных записей	Языковые настройки. Создание группы или сообщества людей с аналогичным интересом в социальной сети
Мониторинг	Исследование рынка	Изучение мнений клиентов. Изучение подписчиков клиентов, поклонников, друзей и знакомых на перспективу

Сбор информационных данных включал публичные данные Gucci в ее учетной записи Instagram – одной из самых популярных социальных платформ в мире. Instagram – одна из самых популярных на данный момент платформ, в которой основные коммуникации происходят посредством фотографий и видео. В этой связи должно учитываться сочетание количественных и качественных подходов (контент-анализ, количественная оценка и классификация стратегических действий), а также анализироваться позиция бренда на собственной торговой странице [8]. К тому же маркетинговый анализ должен ограничиваться структурой исследования, поскольку «взаимодействие в социальных сетях» или SMM-активность рассматривается как планирование или стратегическое решение более высокого уровня [9]. Кроме того, исследования должны быть связаны на активных видах SMM-действий. Поэтому учитывая, что действия, связанные с «исследованием рынка» в основном пассивны, они могут быть направлены на мониторинг мнений клиентов и аудитории.

Проведенные исследования показали, что общее количество подписчиков в Instagram у Gucci – 23,1 млн (по состоянию на начало 2018 года). Общее количество постов – 4405. В среднем в день бренд делает около трех публикаций. Из табл. 2 видно, что большинство действий ориентировано, прежде всего, на продажи.

Таблица 2. Результат анализа контента в социальных сетях

Маркетинговые мероприятия в социальных сетях	Подробные действия	Число действий	Процент от общего количества действий, %	
PR	Публикация информации о ценности и культуре бренда	11	2,86	3,12
	Основная информация о компании	1	0,26	
	Публикация контента знаменитостей/публичных персон			
	Публикация контента, который напрямую не связан со сферой бренда, но связан с его ценностями			
	Приглашение клиентов на офлайн-события			
	Публикация новостей/историй о бренде			
Процесс продвижения и продажи	Эксклюзивный предварительный просмотр рекламной кампании продукта	14	3,64	90,91
	Социальные покупки: продвижение продукта и предоставление электронного каталога продукции	64	16,62	
	Социальные покупки: осведомленность о продукте и продвижении	63	16,36	
	Демонстрация предстоящих продуктов	152	39,48	
	Модные показы в прямом эфире и отчеты о запуске новой коллекции	57	14,81	
Привлечение лидеров мнений и ключевых влиятельных лиц	Публикация информации об офлайн-магазинах/рекламных мероприятиях	21	5,45	5,45
	Привлечение лидеров мнений как послов бренда			
Поддержка покупателей	Ответы на жалобы клиентов	2		
	Ответы на запросы клиентов			

В результате анализа контента был проведен анализ ответов пользователям и взаимодействия с ними бренда. Большинство подписчиков и клиентов на публикации бренда реагируют исключительно «лайками». Количество комментариев и распределений намного ниже количества отметок «нравится». Среднестатистическое количество лайков получают в основном публикации о покупках, ссылках на интернет-магазин и рекламу продукта.

В настоящее время кампания Gucci в основном публикует информацию о предстоящих выпусках продуктов в Instagram, а также использует показ трансляций и отчетов для формирования лояльности к бренду. При этом Gucci наиболее часто использует свои страницы для таких действий, как:

- информация о предстоящих выпусках продуктов;
- контент для покупок (осведомленность о продукте, каталог продуктов или ссылка на интернет-магазин) и показ мод в режиме реального времени.

Модные показы, к которым присоединяется бренд, обычно являются неделями моды в таких крупных городах-центрах моды как Милан, Париж, Лондон или Нью-Йорк, где их конкуренты – другие крупные модные бренды и дизайнеры – показывают свои предстоящие коллекции для следующего сезона. Именно по этой причине многие действия бренда в социальных сетях связаны с информацией о будущих поступлениях и новинках. Gucci часто публикует изображения своего всемирно узнаваемого логотипа, символов или цветов. Логотип с двойным G, к примеру, служит напоминанием о наследии основателя Г. Гуччи. Это отличный ход, поскольку потребители роскоши склонны ценить значимость и историю того, что они покупают, следовательно, бренды должны предоставлять впечатляющий контент, который отражает их историю, чтобы оставаться актуальными в социальной сфере.

Кроме того, информационные данные показывают, что ответы пользователей в социальных сетях могут служить индикаторами конкретных маркетинговых результатов поведения потребителей [10, 11]. Учитывая количество положительных реакций клиентов, о чем свидетельствуют ответы в социальных сетях, Gucci продолжает предоставлять актуальный контент о новинках и текущих событиях.

Маркетинговые исследования показали, что кампания Gucci все еще сосредоточена на более традиционном подходе к маркетингу – как к продвижению и продажам, так и к отношениям с общественностью. Но при этом в последнее время Gucci активно вовлекает SMM в стратегию продвижения бренда и получает от этого конкурентные преимущества, и, как следствие, увеличенный объем прибыли.

В наши дни премиальные бренды должны поддерживать баланс между желанностью и доступностью бренда посредством рекламы в социальных сетях. Лучший способ защитить бренд при реализации маркетинговой стратегии в социальных сетях – тщательно контролировать способ использования социальных сетей и стратегию контента, развернутую на разных платформах. Важно также учитывать контент, созданный в социальных сетях пользователями, что в конечном итоге приводит к тому, что окружающая среда контролируется потребителями и маркетологами.

Список литературы

1. Аракелова И.В. Как «приручить» клиента / И.В. Аракелова, И.М. Кублин // Маркетинг в России и за рубежом. 2018. № 1. С. 15-23.
2. Санинский С.А. Маркетинговые подходы к организации информационных процессов / И.М. Кублин, С.А. Санинский // Наука и общество. 2015. № 2 (21). С. 31-35.
3. Тинякова В.И. Особенности проведения маркетинговых исследований в социальных медиа / В.И. Тинякова, Е.А. Уварова // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 4 (25). С. 188-193.
4. Бурмистрова И.К. Приоритеты формирования маркетинга партнерских отношений в России в современных условиях / И.К. Бурмистрова, И.М. Кублин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 3 (57). С. 41-43.

5. Плеханов С.В. Стратегии деятельности предприятий / С.В. Плеханов, Н.Н. Чапанова // Наука и общество. 2015. № 2 (21). С. 35-40.

6. Толстяков Р.Р. Актуальные проблемы маркетингового обеспечения на современном этапе развития рыночных отношений / Р.Р. Толстяков, И.М. Кублин, С.А. Санинский // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 6. С. 89-97.

7. Гордашникова О.Ю. К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса / О.Ю. Гордашникова, Т.В. Орлова // Инновационная деятельность. 2014. № 4 (31). С.22-26.

8. Яшина М.Н. Экономика счастья: будущее или реальность? Информация для авторов / М.Н. Яшина // Наука и общество. 2015. № 1 (20). С. 192-197.

9. Качество и инновации сервисного обслуживания / А.С. Ветров, Н.Н. Ивер, Е.В. Мангушева, Ю.А. Суханова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 4 (68). С. 26-31.

10. Аракелова И.В. Маркетинг лояльности: теория, методология, практика / И.В. Аракелова, Л.С. Шаховская. Волгоград, 2015.

11. Юрманова Е.А. Институционализация сферы производства общественных благ / Е.А. Юрманова // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. 2012. № 12 (116). С. 27-33.

References

1. Arakelova I.V. Kak «priruchit» klienta [How to "tame" the client] / I.V. Arakelova, I.M. Kublin // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2018. № 1. S. 15-23. (in Russian).

2. Saninskij S.A. Marketingovyе podhody k organizacii informacionnyh processov [Marketing approaches to the organization of information processes] / I.M. Kublin, S.A. Saninskij // Nauka i obshchestvo. 2015. № 2 (21). S. 31-35. (in Russian).

3. Tinjakova V.I. Osobennosti provedeniya marketingovyh issledovanij v social'nyh media [Features of marketing research in social media] / V.I. Tinjakova, E.A. Uvarova // Biznes. Obrazovanie. Pravo. 2013. № 4 (25). S. 188-193. (in Russian).

4. Burmistrova I.K. Prioritety formirovaniya marketinga partnerskih otnoshenij v Rossii v sovremennyh usloviyah [Priorities for the formation of marketing of partnerships in Russia in modern conditions] / I.K. Burmistrova, I.M. Kublin // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2015. № 3 (57). S. 41-43. (in Russian).

5. Plehanov S.V. Strategii dejatel'nosti predpriyatij [Business strategies] / S.V. Plehanov, N.N. Chapanova // Nauka i obshchestvo. 2015. № 2 (21). S. 35-40. (in Russian).

6. Tolstjakov R.R. Aktual'nye problemy marketingovogo obespechenija na sovremennom etape razvitiya rynochnykh otnoshenij [Actual problems of marketing support at the present stage of development of market relations] / R.R. Tolstjakov, I.M. Kublin, S.A. Saninskij // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. 2015. T. 10. № 6. S. 89-97. (in Russian).

7. Gordashnikova O.Ju. K voprosu ob upravlenii innovacionnym potencialom predpriyatija mashinostroitel'nogo kompleksa [On the issue of managing the innovative potential of a machine building complex] / O.Ju. Gordashnikova, T.V. Orlova // Innovacionnaja dejatel'nost'. 2014. № 4 (31). S. 22-26. (in Russian).

8. Jashina M.N. Jekonomika schast'ja: budushhee ili real'nost'? Informacija dlja avtorov [The economy of happiness: the future or reality? Information for Authors] / M.N. Jashina // Nauka i obshchestvo. 2015. № 1 (20). S. 192-197. (in Russian).

9. Kachestvo i innovacii servisnogo obsluzhivaniya [Quality and innovation of service] / A.S. Vetrov, N.N. Iver, E.V. Mangusheva, Ju.A. Suhanova // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta. 2017. № 4 (68). S. 26-31. (in Russian).

10. Arakelova I.V. Marketing lojal'nosti: teorija, metodologija, praktika [Loyalty marketing: theory, methodology, practice] / I.V. Arakelova, L.S. Shahovskaja. Volgograd, 2015. (in Russian).

11. Jurmanova E.A. Institucionalizacija sfery proizvodstva obshchestvennyh blag [Institutionalization of the production of public goods] / E.A. Jurmanova // Vestnik Tambovskogo universiteta. Ser. Gumanitarnye nauki. 2012. № 12 (116). S. 27-33. (in Russian).

Игорь Михайлович Кублин

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Маркетинг, экономика
предприятий и организаций»
Саратовского социально-экономического
института (филиала)
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, Россия
E-mail: ikublin@mail.ru

Igor M. Kublin

ORCID ID 0000-0001-8985-6160
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Department of Marketing, Economy
of Enterprises and Organizations, Saratov
Socio-Economic Institute, Branch of Plekhan-
ov Russian University of Economics, Russia
E-mail: ikublin@mail.ru

Юлия Анатольевна Пугачева

арт-директор, FOX GROUP Саратов, Россия
E-mail: julia.p2309@mail.ru

Julia A. Pugacheva

Art Director, at FOX GROUP Saratov, Russia
E-mail: julia.p2309@mail.ru

Образец для цитирования:

Кублин И.М., Пугачева Ю.А. Маркетинг премиальных брендов в индустрии моды в Instagram // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 71-78.

Cite this article as:

Kublin I.M., Pugacheva Yu.A. Marketing of the premium brands of the fashion industry in Instagram // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 71-78. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 20.07.2018 г., принята к опубликованию 15.08.2018 г.

УДК 338.46

Е.А. Лысова

ОСОБЕННОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ КАК РЫНОЧНОГО БЛАГА

E. A. Lysova

CHARACTERISTICS OF MEDICAL SERVICES AS BENEFITS FROM SERVICE MARKETING

Рассмотрены различия между медицинской помощью и медицинскими услугами. Определены потребности, удовлетворяемые за счет медицинских услуг. Приведены особенности медицинских услуг как рыночного блага, а также названы тенденции их дальнейшего развития.

Ключевые слова: услуга, потребность, медицинская помощь, медицинская услуга, особенности медицинских услуг

The article deals with the differences between the medical care and medical services, the needs met by medical services, features of medical services as benefits from marketing, and trends in their further development.

Keywords: service, need, medical care, medical service, features of medical services

Роль услуг в мировой экономике неуклонно возрастает, повышается социально-экономическая роль данного сектора экономики, появляются новые виды услуг в различных сферах деятельности. Разнообразие услуг позволяет отметить только общие закономерности этой сферы деятельности. Услуги становятся более разнообразными, индивидуализированными, учитывающими потребности определенного клиента, что требует специально разработанных подходов в исследованиях и управлении с учетом особенностей каждого вида услуг.

В современной экономической литературе не представлено однозначного толкования термина «услуга». Данное понятие рассматривается с позиций различных точек зрения: «услуга» – как особая отрасль со специфическими признаками; услуга – как особая продукция, с определенными характеристиками, отличающими ее от материального товара; услуга как комплекс особенностей определенной сферы деятельности.

Так, П.В. Сокол дает следующее определение данного понятия: «Услуги – совершение лицом в интересах другого лица определенных действий или осуществление определенной деятельности, которые должны принести запланированный сторонами полезный эффект, не выражаемый, как правило, в материальной форме» [1].

Н.А. Баринов определяет услуги как «экономическое отношение, возникающее по поводу результатов труда, создающего потребительные стоимости, проявляющиеся в форме полезного действия товара (вещи) или самой деятельности для удовлетворения конкретных, разумных потребностей человека» [2].

Налоговый Кодекс Российской Федерации под услугами понимает «деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности» [3].

В контексте данной статьи будем использовать термин услуга как вид деятельности, в результате осуществления которого потребитель получает полезный результат, выгоды и удовлетворение. Потребность в поддержании здоровья занимает второе место в пирамиде иерархии потребностей человека по теории А. Маслоу. Здоровье относится к потребностям в безопасности, которые определяют качество жизни человека. Ключевым фактором, оказывающим влияние на это благо, являются медицинские услуги. Медицинские услуги

представляют разновидность профессиональных услуг. Результат медицинских услуг – это достижение здоровья. Современные медицинские услуги оказывают полезный эффект по профилактике, диагностике, компенсации, устранению возникших или появившихся у человека анатомических или функциональных нарушений. Следует отметить, что медицинские услуги позволяют удовлетворить следующие потребности:

- потребность полноценно жить;
- потребность быть здоровым, следовательно трудоспособным;
- потребность возможности вернуться к нормальному состоянию при временной нетрудоспособности;
- сохранение определенных возможностей труда при инвалидности;
- потребность состояния, позволяющей достижения высокой степени «качества жизни».

Следует различать понятия «медицинская услуга» и «медицинская помощь». Медицинская помощь – это совокупность лечебно-профилактических мероприятий, имеющих цель сохранить и восстановить здоровье пациента, которые проводятся медицинскими работниками (врачами и средним медперсоналом). Эти мероприятия имеют в первую очередь отношение к технологии медицинского вмешательства и не опосредованы рыночным механизмом [4]. Государство гарантирует право на получение бесплатной медицинской помощи согласно Конституции Российской Федерации: «Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений» (ч. 1, ст. 41) [5]. Медицинская помощь не относится к рыночным категориям, но определяется социальным аспектом. Медицинская помощь оказывается лицами, имеющими профессиональное образование и соответствующие навыки, не предполагает обязательного наличия экономических отношений, т.е. отношений купли-продажи.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, медицинская услуга – это мероприятия или комплекс мероприятий, направленных на профилактику заболеваний, их диагностику, лечение, имеющих самостоятельное законченное значение и определенную стоимость [6]. Следует отметить, что одним из критериев понятия медицинская услуга является ее платный характер, т.е. их оказание осуществляется на основе заключения возмездного договора.

И. Тогунов отмечает существенное различие между медицинской помощью и медицинскими услугами с учетом экономической составляющей. Медицинская помощь рассматривается как категория, не предполагающая рыночных, маркетинговых отношений между врачом и пациентом [7].

На обязательную возмездность при оказании медицинских услуг указывает А. Дроздова: «Медицинские услуги представляют собой платные мероприятия (или комплекс платных мероприятий), не связанные с выполнением работ и осуществляемые в рамках медицинской деятельности медиками-профессионалами, направленные на профилактику заболеваний, их диагностику и лечение для удовлетворения потребностей граждан в поддержании и восстановлении здоровья [8].

Е.В. Рожкова также указывает на рыночный характер медицинских услуг: «Медицинские услуги – согласованный процесс взаимодействия субъектов рынка, где объектом обмена является медицинская помощь в качестве специфической трудовой деятельности, а объектом воздействия – биологический организм; предполагает профессиональный характер, взаимосогласованность и возмездность; характеризуется социальной значимостью, доверительностью, индивидуальностью, необратимостью, усилиями при потреблении, неполной обусловленностью результата затратами» [9].

Медицинские услуги как возмездные услуги предоставляются на рынке медицинских услуг. Потребителями услуг являются пациенты, имеющие полисы добровольного медицинского страхования, а также получающих платные и сервисные (в улучшенных

условиях пребывания или вне очереди) услуги в государственных и частных медицинских учреждениях. Оказание платных медицинских услуг может осуществляться не только частными медицинскими организациями, но и бюджетными и муниципальными на основании Гражданского и Бюджетного кодексов, а также в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13.01.1996 г. № 27 «Об утверждении правил предоставления платных медицинских услуг населению». К платным медицинским услугам также относятся услуги, которые не предусмотрены территориальными программами обязательного медицинского страхования (например, эстетическая медицина) или проводятся по желанию гражданина.

Потребность в медицинских услугах неуклонно возрастает, в общем спросе их доля постоянно увеличивается, в связи с чем, в настоящее время рынок медицинских услуг рассматривается, как самостоятельная рыночная структура. Анализ состояния платных медицинских услуг за 2012-2016 гг. представлен в таблице.

Анализ состояния платных услуг населению в 2012-2016 гг., РФ [10]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016/2012, %
Услуги всего, млн руб.	6036839	6927482	7467522	8050808	8636277	43,1
Объем платных медицинских услуг, млн руб.	332026	415649	474432	528359	572445	72,4
Объем платных медицинских услуг, руб./чел	2321,9	2900,6	3301,5	3611,5	3907,5	68,3

В 2016 году населению Российской Федерации оказаны медицинские услуги в размере 572445 млн руб., их доля в общем объеме оказанных услуг составила 6,6%. Показатель объема платных услуг населению на одного жителя страны составил 3,9 тыс. руб.

Медицинская услуга как благо реализуется на рынке. На рынке услуга является рыночной категорией, т.е. комплексным продуктом финансово-хозяйственной и лечебно-профилактической деятельности медицинского учреждения. Благо имеет свою цену и свою потребительскую стоимость. Цена формируется под влиянием спроса и предложения. Спрос представлен пациентами, государством и страховыми компаниями, предложение предприятиями здравоохранения. Стоимость медицинской услуги включает в себя затраты, связанные с ее оказанием, а также учет среднерыночной нормы прибыли.

Медицинская услуга для пациентов как благо имеет свою потребительскую стоимость: стоимость блага, поддерживающего их здоровье и минимизирующую риск его утраты. С учетом особенностей оказываемого блага действующим законодательством предъявляются повышенные требования к квалификации исполнителей медицинских услуг: специальную правоспособность как к хозяйствующим субъектам – медицинским учреждениям, так и непосредственным исполнителям услуг. Оказание медицинских услуг требует наличие лицензии и подтверждающих профессионализм исполнителей сертификатов. Оказание медицинских услуг предполагает их оказание врачами и медицинскими сестрами соответствующей квалификации. Медицинские услуги, как и любые другие виды услуг имеют специфические характеристики, отличающие их от материальных товаров:

- неосязаемый характер (нет возможности узнать о потребительских свойствах медицинской услуги заранее, любая информация, в том числе и предоставляемая медицинским работником, носит вероятностный характер);

- неотделимость от источников услуги (зависимость оказания медицинских услуг от профессионализма медицинских работников, оснащения медицинского учреждения, времени и места оказания услуги, а также от индивидуальных особенностей потребителя);

- непостоянство качества (одна и та же медицинская услуга различна, причинами выступают уровень квалификации медицинского персонала, а также состояние пациентов);

– несохраняемость во времени (услугу нет возможности использовать в дальнейшем или продать, процесс производства медицинских услуг в большинстве случаев совпадает с процессом реализации).

Специфика медицинских услуг накладывает особенности на рыночные механизмы, спрос и предложения, а также взаимодействия субъектов данного рынка. Особенности данных услуг нарушают действие рыночного механизма. Для рынка медицинских услуг характерны особенности, не типичные для традиционного рыночного механизма: объем услуг определяется не потребителем, а производителем, распространение эффекта потребления на индивидуумов, не получающих данную услугу, трудность оценки качества услуг, социальная ориентированность рынка медицинских услуг. Таким образом, на основе анализа мнений, приведенных в экономической литературе, возможно выделить следующие особенности медицинских услуг:

- высокая социальная и общественная значимость медицинских услуг;
- медицинская услуга является доверительным благом. Медицинская услуга предполагает высокий уровень доверия со стороны потребителя. Это объясняется отсутствием знаний у потребителей адекватно оценить результаты полученной услуги, их необходимый объем, стоимость, выбор конкретного исполнителя;
- высокая степень дифференциации оказываемых услуг, что связано с особенностями здоровья каждого пациента. Медицинские услуги по диагностике и лечению требуют персонального подхода;
- высокая степень риска и ответственность исполнителя, что связано с необратимостью воздействия оказанных услуг на потребителя. После оказания медицинских услуг состояние пациента нельзя привести в исходное;
- зависимость результата услуг от усилий со стороны потребителей. Эффективность медицинских услуг зависит от усилий пациента при выполнении требований и предписаний;
- отсутствие прямой зависимости результатов от оказания услуг от вложенных в них затрат.

Рынок медицинских услуг, как и любой другой, динамично развивается, что сказывается и на самом рыночном благе. С учетом развития новых технологий, знаний, происходит дальнейшее совершенствование медицинских услуг. Основными тенденциями дальнейшего развития медицинских услуг являются:

- увеличение доли платных медицинских услуг;
- расширение спектра оказываемых медицинских услуг;
- модернизация технологической составляющей;
- высокая стоимость высокотехнологичных услуг;
- повышение уровня информатизации о медицинских услугах;
- повышение уровня сервиса;
- оказание дополнительных услуг (страхование жизни и здоровья, организация оказания медицинской помощи в регионах страны и за рубежом).

Медицинские услуги становятся одним из самых востребованных благ на современном рынке, необходимость в них будет постоянно расти, что связано с увеличением продолжительности жизни населения страны, повышением внимания к своему здоровью и желанием вести активный образ жизни.

Список литературы

1. Сокол П.В. Проблемы понятия, правового регулирования и классификации гражданско-правовых услуг / П.В. Сокол // Журнал российского права. 2009. № 8. С. 49-60.
2. Баринов Н.А. Услуги (социально-правовой аспект) / Н.А. Баринов. Саратов: Стило, 2001. 192 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.
4. Арабчиков К.Н. Проблемы конкурентоспособности в системе российского здравоохранения / К.Н. Арабчиков // Вестник АКСОР. 2009. № 1. С. 30-32.

5. Конституция Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.
7. Тогунов И. К вопросу сегментирования рынка здоровья. URL: <http://www.rusmedserv.com/zdrav/market/article35.html>.
8. Дроздова А.В. Понятие медицинской услуги как гражданско-правовой категории / А.В. Дроздова // Сибирский юридический вестник. 2004. № 3. С. 42-46.
9. Рожкова Е.В. Оценка качества медицинских услуг: региональная специфика и проблематика / Е.В. Рожкова // Сервис в России и за рубежом. 2013. № 7. С. 98-104.
10. Платное обслуживание населения в России. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2017. 110 с.

References

1. Sokol P.V. Problemy ponyatiya, pravovogo regulirovaniya i klassifikacii grazhdansko-pravovykh uslug [Problems of concept, legal regulation and classification of civil legal services] / P.V. Sokol // Zhurnal rossijskogo prava. 2009. № 8. S. 49-60. (in Russian).
2. Barinov N.A. Uslugi (social'no-pravovoj aspekt) [Services (social and legal aspect)] / N.A. Barinov. Saratov: Stilo, 2001. 192 s. (in Russian).
3. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii [Tax Code of the Russian Federation]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671. (in Russian).
4. Arabchikov K.N. Problemy konkurentosposobnosti v sisteme rossijskogo zdavoohraneniya [Problems of competitiveness in the Russian healthcare system] / K.N. Arabchikov // Vestnik AKSOR. 2009. № 1. S. 30-32. (in Russian).
5. Konstituciya Rossijskoj Federacii [Constitution of the Russian Federation]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399. (in Russian).
6. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) [Constitution of the Russian Federation]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027. (in Russian).
7. Togunov I. K voprosu segmentirovaniya rynka zdorov'ya [To the question of segmentation of the health market]. URL: <http://www.rusmedserv.com/zdrav/market/article35.html>. (in Russian).
8. Drozdova A.V. Ponyatie medicinskoj uslugi kak grazhdansko-pravovoj kategorii [The concept of medical services as a civil legal category] / A.V. Drozdova // Sibirskij yuridicheskij vestnik. 2004. № 3. S. 42-46. (in Russian).
9. Rozhkova E.V. Ocenka kachestva medicinskih uslug: regional'naya specifika i problematika [Evaluation of the quality of medical services: regional specifics and issues] / E.V. Rozhkova // Servis v Rossii i za rubezhom. 2013. № 7. S. 98-104. (in Russian).
10. Platnoe obsluzhivanie naseleniya v Rossii. 2017: stat. sb. / Rosstat [Pay service to the population in Russia. 2017: stat. sat / Rosstat]. M., 2017. 110 s. (in Russian).

Елена Анатольевна Лысова

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Сервис, туризм и торговое дело»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: lana.lysowa@yandex.ru

Elena A. Lysova

ORCID ID 0000-0002-4803-5398
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Services, Tourism and Trade,
Vyatka State University, Russia
E-mail: lana.lysowa@yandex.ru

Образец для цитирования:

Лысова Е.А. Особенности медицинских услуг как рыночного блага // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 79-83.

Cite this article as:

Lysova E A. Characteristics of medical services as benefits from service marketing // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 79-83. (in Russian)

УДК 338.12

Т.В. Малышева

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

T.V. Malysheva

PARTICULARS OF FUNDING THE COMPANY'S ASSETS DEPENDING ON THE LEVEL OF PRODUCTION TECHNOLOGY

Рассмотрены характер и особенности финансового механизма распределения ресурсов на инновационную реструктуризацию имущественного комплекса предприятия. Обоснована зависимость специфики финансирования процесса реструктуризации от уровня технологичности производства. Предложена методика оценки уровня технологичности производств на основании коэффициента добавленной стоимости AVC (Added Value Coefficient) или доли добавленной стоимости в объеме производства товаров и услуг. Разработана матричная модель финансирования реструктуризации имущественного комплекса в зависимости от уровня технологичности отраслей.

Ключевые слова: инновационная экономика, имущественный комплекс, реструктуризация, финансирование, добавленная стоимость, уровень технологичности

The article analyzes the nature and characteristics of financial mechanisms related with allocation of resources for innovative restructuring of assets of enterprises. The author determines the dependence of funding specifics of the restructuring process on the level of production effectiveness. A technique is proposed for assessing the level of production effectiveness based on the AVC (Added Value Coefficient) or the share of added value in the production volume of goods and services. A matrix model for funding the assets restructuring has been developed, depending on the level of production effectiveness of various industries.

Keywords: innovative economy, property complex, restructuring, financing, added value, level of production effectiveness

Формирование механизма финансового обеспечения инновационной модернизации производства, реструктуризации имущественного комплекса предприятий является наиболее актуальной проблемой российской экономики. Ряд отечественных экономистов, таких как В.Л. Иноземцев, Л.Л. Игонина, Э.А. Бурлаков, представляют проблему финансового обеспечения реорганизации производства как наиболее приоритетную для развития отечественной экономики. Они считают, что вопросы изыскания источников финансирования инновационных реорганизаций являются ключевыми для модернизации экономики, хозяйственной практики и государственного управления [1, с. 27].

В целом соглашаясь с вышеназванными авторами, хотелось бы сделать больший акцент на проблему самофинансирования инноваций, а также использования в сфере реструктуризации имущественного комплекса предприятий различные формы софинансирования. К примеру, достаточно результативным механизмом финансирования модернизации производств считается ЧГП (частно-государственное партнерство). При этом инструменты управления и контроля данного механизма достаточно сложны. Современная теория и практика финансирования инновационных процессов предприятия методологически основана на общих школах и теории инноваций.

Главной особенностью финансирования инноваций является довольно высокий риск, что и определяет специфику финансового механизма. В качестве подобных инструментов реализации можно рассматривать [2]:

- прямую или косвенную поддержку государства с целью долевого компенсации риска потери инвестиций;
- формирование специализированных организаций финансирования инноваций, к примеру, венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов и т.д.

Рассмотрим зарубежную практику организации и финансирования процесса реструктуризации имущественного комплекса производства. Систематизация мировых моделей инновационного развития в целях модернизации экономики является традиционной по степени участия государства в инновационной деятельности промышленных предприятий. При этом, можно обозначить государства и большим участием органов власти в инновационные процессы бизнеса – Япония и Франция. Большой акцент на свободные рыночные отношения и саморегулировании инновационных процессов показывают США и Великобритания. На примере скандинавских стран выделяют государства *medium* с промежуточной позицией, где постепенно развитие рыночных отношений распространяется и на инновационную сферу [3, с. 5].

Далее рассмотрим характер и особенности процесса финансирования инновационных преобразований в технологически развитых зарубежных странах на примере финансовой модели инновационного развития США.

Американская модель отличается независимостью частного сектора экономики в инновационной политике. Бюджетное финансирование инновационных проектов сочетает методы прямой и косвенной поддержки реструктуризации предприятий на основе инноваций. К таковым можно отнести налоговые преференции, льготные бюджетные кредиты, амортизационные списания. В качестве главного приоритета технологического развития американская модель выделяет сферу военных технологий. Именно сюда направляются значительные инвестиционные вливания, определяя тем самым ориентир экономического развития государства [4].

Главными участниками финансового механизма американской модели инновационной модернизации являются: Американская ассоциация содействия развитию науки, Национальное агентство по освоению космического пространства (НАСА), Национальная академия наук, Национальный институт здравоохранения, Министерство обороны, Министерство энергетики, Национальный центр промышленных исследований, Национальный институт стандартов и технологий, Национальная техническая академия и Национальный научный фонд [1, с. 27]. Некоторые из вышеобозначенных структур отличаются смешанной моделью финансирования, остальные ведут деятельность за счет государственного бюджета.

К определению приоритетов технологического развития США привлекаются все участники инновационных преобразований: органы государственной власти, университеты и научные институты, представители бизнеса. Программирование инновационной модернизации и реструктуризации экономики США осуществляется программно-целевым методом. При этом финансовые ресурсы распределяются как на приоритетные технологические направления, так и на прочие отрасли экономики. Например, из федерального бюджета США финансируются 70% инновационных проектов аэрокосмической индустрии и 35% НИОКР в производстве новых конструкционных материалов [5]. Основной приоритет в распределении государственных ассигнований отдается фундаментальным исследованиям, как перспективным источникам новых технологических возможностей экономического роста.

Формирование российской модели финансирования инновационных преобразований во многом основано на зарубежной практике, что, по нашему мнению, не в полной мере

учитывает особенности отечественной инновационной системы, инфраструктуры инноваций, условия ведения бизнеса, научный и технологический потенциал и иные факторы.

Определим наиболее значимые факторы, влияющие на процесс финансирования модернизации имущественного комплекса российской экономики.

Поддерживая мнение Е.Б. Родионова, полагающего, что на процесс финансирования программ инновационного развития реального сектора экономики России оказывает воздействие «комплекс взаимоувязанных макроэкономических факторов», выделим в качестве приоритетного интегральный показатель прироста реального ВВП. На наш взгляд, реструктуризация имущественного комплекса России может быть осуществлена только в случае наличия ежегодного прироста реального ВВП не менее 5% в год. При темпе роста реального ВВП менее 5% финансовых ресурсов может быть достаточно только для реализации первоочередных социальных программ. Таким образом, в качестве первого фактора, влияющего на финансирование масштабных модернизационных процессов, является наличие достаточного экономического роста – прироста реального ВВП, по оценке, не менее 5%.

Вторым обстоятельством, обеспечивающим финансирование модернизации на основе инноваций, определим организационный фактор. Подобные предположения уже высказывал П.П. Лузан. Несомненно, в случае бессистемной нерациональной организации процессов финансирования, эффективность распределения и использования ресурсов, даже если они выделяются больших объемах, будет крайне низкой. Вместе с тем, отметим, что организационный фактор достаточно сложно оценить количественно. На наш взгляд, возможны разработка и внедрение ключевых показателей эффективности KPI (Key Performance Indicators) в части организации процессов финансирования инновационной реструктуризации производства, как на уровне государственного управления, так и на уровне корпорации [6, с. 56].

В качестве третьего фактора, влияющего на процесс модернизации имущественного комплекса российской экономики, видится коррупционная составляющая. Финансовые вливания, осуществляемые под воздействием аффилированных лиц, зачастую могут не соответствовать аргументированному с научной точки зрения и приоритетным курсам модернизации. По нашему мнению, существующая в государственных структурах форма коррупции – лоббизм, обнаруживается при распределении средств из бюджетов всех уровней на реализацию инновационных проектов. В том числе лоббизм имеет место и в рамках промышленных компаний в процессе распределения финансовых ресурсов на цели модернизации производства между подразделениями предприятия. В финансово-кредитной сфере явления коррупции могут проявиться при льготном кредитовании в рамках программ инновационной модернизации производства. Следует отметить, что воздействие коррупционного фактора на процесс финансирования модернизации предприятия достаточно сложно измерить количественно. Основной оценкой здесь может быть соответствие действий нормативному законодательству в сфере инновационной деятельности. Кроме того, косвенно влияние лоббизма на финансирование инновационной модернизации производства может быть определено путем оценки экономического эффекта от вложенных ресурсов.

Таким образом, воздействуя на факторные переменные, представленные в количественном выражении, возможно совершенствование технологии управления финансированием модернизационных процессов.

Помимо приведенных выше экономических, организационных и социально-политических факторов, влияние на финансовый механизм может оказывать и отраслевая специфика производств. Финансовый механизм инновационной модернизации практически не может быть универсальным для различных секторов экономики. Специфика производства, направленность и характер инвестиционной деятельности показывают прямое

влияние на инновационную активность и механизм финансирования инноваций. С точки зрения особенностей инвестирования инновационных процессов и реструктуризации имущественного комплекса, сектора экономики можно классифицировать по уровню технологичности. Универсальная методология, устанавливающая соответствие отраслей уровню технологичности, на сегодняшний день отсутствует.

По положениям Центра инновационной экономики Института экономики РАН, отнесение вида деятельности к категории высокотехнологичных отраслей производится через соотношение инновационных затрат и объема производства продукции или объема экономической добавленной стоимости. При этом, Организация экономического сотрудничества и развития определяет следующие методы отнесения отраслей к уровню технологичности:

- систематизация по отраслям высоких технологий, где критерием служит интенсивность применения передовых технологий в производственном процессе;
- систематизация непосредственно по выпускаемой продукции, где в качестве критерия используется наукоемкость конечного продукта.

По мнению автора, классификация отраслей экономики по уровню технологичности производств может быть осуществлена на основании коэффициента добавленной стоимости AVC (Added Value Coefficient) или доли добавленной стоимости в объеме производства товаров и услуг. В данном подходе видятся следующие научные и практические преимущества:

- во-первых, данный подход позволяет определить эффективность производств, тенденции изменения которой во многом зависят от уровня технологичности применяемого оборудования;
- во-вторых, определение коэффициента добавленной стоимости и мониторинг его изменений представляется с практической точки зрения вполне реальным, что обусловлено наличием информационной базы в органах государственной статистики России.

На рисунке представлена модель финансирования реструктуризации имущественного комплекса предприятий в зависимости от уровня технологичности отраслей. Матричный вид модели позволяет идентифицировать элементы матрицы, отражающие зависимость тенденций развития инновационных процессов от уровня технологичности отраслей. В данной модели принята классификация отраслей по четырем уровням технологичности относительно величины коэффициента добавленной стоимости [7, с. 9]. Так, по оценке, к высокотехнологичной отрасли можно отнести предприятия с долей добавленной стоимости в выпуске продукции не менее 60% (X_1). Среднетехнологичные отрасли рассматриваются как отрасли высоко и низкого уровня, поскольку в эту категорию входит основная масса секторов экономики, находящихся на начально-средней стадии инновационных преобразований (X_2 , X_3). Соответственно, на предприятиях низкотехнологичных отраслей, коэффициент добавленной стоимости не превышает 20% (X_4). Предприятия данной группы – низкодоходные дотационные отрасли социальной направленности, требующие государственной поддержки, как в части НИОКР, так и в части финансирования модернизации производства.

Активы предприятия классифицированы на инновационные или внеоборотные активы (имущество для целей инновационной реструктуризации) и неинновационные или оборотные активы (имущество для целей традиционного производства).

Блоки матрицы описывают характер развития инновационных процессов и тенденции финансирования модернизации производств по видам активов и уровням технологичности отраслей. Так, блок X_1Y_1 демонстрирует значительный приток инвестиций в сферу НИОКР, нематериальные активы и модернизацию основных средств. При этом тенденция финансирования оборотных активов высокотехнологичных отраслей (блок X_1Y_2) заключается в перенаправлении ресурсов на производство инновационной продукции в связи с

минимизацией устаревших технологий. Блок X_2Y_1 характеризуется наличием инвестиций в НИОКР и частичным направлением ресурсов на модернизацию оборудования. Это среднетехнологичные отрасли высокого уровня, находящиеся на достаточно продвинутой стадии инновационного развития. Отставание данной группы отраслей от высокотехнологичных обусловлено, в основном, ограничением финансовых ресурсов. Соответственно, блок X_2Y_2 показывает финансирование производства инновационной продукции в сочетании с реализацией традиционного устаревшего производства.

Среднетехнологичные отрасли низкого уровня (блок X_3Y_1) характеризуются незначительными инвестиционными вливаниями в НИОКР, но на данной стадии инновационного развития пока отсутствуют ресурсы на модернизацию производства. Соответственно, в части финансирования оборотных неинновационных активов (блок X_3Y_2) наблюдается увеличение расходов на производство продукции в связи с ростом цен на ресурсы производства и иными внешними и внутренними факторами.

		Финансирование инновационных и неинновационных активов (Y)	
		Инновационные активы	Неинновационные активы
		Y_1 Внеоборотные активы (имущество для целей инновационной реструктуризации)	Y_2 Оборотные активы (имущество для целей традиционного производства)
Уровень технологичности отраслей на основании коэффициента добавленной стоимости AVC (X)	X_1 Высокотехнологичные отрасли $AVC > 60$	$X_1 Y_1$ Значительный приток инвестиций в НИОКР и модернизацию технологий	$X_1 Y_2$ Перенаправление ресурсов на производство инновацион- ной продукции, отказ от устаревших технологий
	X_2 Среднетехнологичные отрасли высокого уровня $60 > AVC > 40$	$X_2 Y_1$ Инвестиции в НИОКР и частичную модернизацию технологий	$X_2 Y_2$ Направление части ресурсов на производство инновацион- ной продукции, финансирование традиционного производства
	X_3 Среднетехнологичные отрасли низкого уровня $40 > AVC > 20$	$X_3 Y_1$ Незначительные инвестиции в НИОКР, отсутствие инвестиций на модернизацию производства	$X_3 Y_2$ Увеличение расходов на производство продукции в связи с ростом цен на ресурсы производства
	X_4 Низкотехнологичные отрасли $AVC < 20$	$X_4 Y_1$ Отсутствие инвестиций в НИОКР и модернизацию технологий	$X_4 Y_2$ Увеличение расходов на производство продукции в связи с ростом цен на ресурсы производства

Модель финансирования модернизации производства в зависимости от уровня технологичности отраслей

Блок X_4Y_1 демонстрирует отсутствие инвестиций в НИОКР и модернизацию технологий. Предприятия низкотехнологичных отраслей не способны к самофинансированию. Научные исследования и разработки для отраслей данного профиля, возможно, осуществляются в рамках государственных специализированных институтов, что в определенной степени снижает их эффективность и затрудняет процесс коммерциализации инноваций. Финансирование оборотных активов (блок X_4Y_2) производится в рамках текущего производства традиционной продукции и характеризуется ростом затрат, обусловленных инфляционными процессами, а также низкой эффективностью производства и конкурентоспособности продукции.

Таким образом, специфика финансового механизма распределения ресурсов на инновационную реструктуризацию имущественного комплекса предприятия во многом обусловлена уровнем технологичности отраслей производства. По мере развития технологического уровня предприятий финансовые ресурсы в большей степени направляются в инновационные внеоборотные активы или в имущество предприятия, обеспечивающее инновационную модернизацию производства [8, 9]. Данное заключение можно трактовать и как обратная зависимость уровня технологичности производства от масштабов инвестиционных вливаний, если не учитывать специфику технологий производства, а брать во внимание только динамику их развития.

Ряд отраслей, находящихся на низких ступенях технологического развития, на сегодняшний день в силу своей специфики не смогут быстрыми темпами продвинуться по спирали технологичности, даже при условии их масштабного инвестирования. Отставание этих производств от технологически развитых слишком существенное, как в части инновационности технологий и организации производства, так и части идейности и осознания безальтернативности инновационных преобразований. Финансирование технологических инноваций для компаний данного уровня развития, является приоритетным. По отношению к данным видам деятельности нежелательно прямое государственное управление и значительные бюджетные ассигнования в целях активизации технологических инноваций. В данном случае должна присутствовать косвенная, но принципиальная поддержка. Такой поддержкой может выступать развитие отраслевых научных исследований и разработок, институтов, обеспечивающих эффективное распределение ресурсов, инновационной инфраструктуры.

Список литературы

1. Яковец Ю. Перестройка технологической структуры производства / Ю. Яковец // Экономист. 2012. С. 27-36.
2. Родионов Е.Б. Методы финансирования инвестиционных проектов / Е.Б. Родионов // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по материалам XV Междунар. студ. науч.-практ. конф. № 15. URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(12\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/9(12).pdf).
3. Малышева Т.В. Конкурентоспособность продукции: информационно-аналитическая система «Продвижение товаров Республики Татарстан на внешние рынки» / Т.В. Малышева, В.П. Кандилов, А.В. Николаев // Вопросы статистики. 2015. № 4. С. 57-66.
4. Organization challenges of competitive petrochemical products production / T.V. Malysheva, A.I. Shinkevich, L.M. Ostanin et al. // Espacios. 2018. Vol. 39 (№ 09). P. 28-41.
5. Шарафутдинова М.М. Оценка влияния реструктуризации имущественного комплекса на инновационную активность предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.М. Шарафутдинова. Казань: Казан. нац. исслед. технол. ун-т, 2018. 26 с.
6. Малышева Т.В. Информационное обеспечение системы индикативного управления социально-экономическим развитием Республики Татарстан / В.П. Кандилов, О.Ю. Семенова, Т.В. Малышева // Вопросы статистики. 2010. № 9. С. 56-60.
7. Шинкевич А.И. Управление процессом интеграции экономических субъектов в инновационно ориентированные конкурентоспособные кластеры / А.И. Шинкевич, М.В. Шинкевич, Т.В. Малышева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2 (96). С. 2.

8. Formation of Network Model of Value Added Chain Based on Integration of Competitive Enterprises in Innovation-Oriented Cross-Sectorial Clusters / A.I. Shinkevich, T.V. Malysheva, E.N. Ryabinina et al. // *International Journal of Environmental and Science Education*. 2016. Vol. 11 (№ 17). P. 10347-10364.

9. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С.Ю. Глазьев // *Экономическая наука современной России*. 2012. № 2 (57).

References

1. Yakovec Yu. Perestrojka tekhnologicheskoy struktury proizvodstva [Reorganization of the technological structure of production] / Yu. Yakovec // *Ehkonomist*. 2012. S. 27-36. (in Russian).

2. Rodionov E.B. Metody finansirovaniya investitsionnyh projektov [Methods of financing investment projects] / E.B. Rodionov // *Nauchnoe soobshchestvo studentov XXI stoletiya. Ehkonomicheskie nauki: sb. st. po materialam XV Mezhdunar. stud. nauch.-prakt. konf. № 15*. URL: [http://sibac.info/archive/economy/9\(12\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/9(12).pdf). (in Russian).

3. Malysheva T.V. Konkurentosposobnost' produktsii: informacionno-analiticheskaya sistema «Prodvizhenie tovarov Respubliki Tatarstan na vneshnie rynki» [Competitiveness of products: information and analytical system "Promotion of goods of the Republic of Tatarstan to foreign markets"] / T.V. Malysheva, V.P. Kandilov, A.V. Nikolaev // *Voprosy statistiki*. 2015. № 4. S. 57-66. (in Russian).

4. Organization challenges of competitive petrochemical products production / T.V. Malysheva, A.I. Shinkevich, L.M. Ostanin et al. // *Espacios*. 2018. Vol. 39 (№ 09). R. 28-41.

5. Sharafutdinova M.M. Ocenka vliyaniya restrukturalizatsii imushchestvennogo kompleksa na innovatsionnyuyu aktivnost' predpriyatij [Assessment of the impact of the restructuring of the property complex on the innovative activity of enterprises]: avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk / M.M. Sharafutdinova. Kazan': Kazan. nac. issled. tekhnol. un-t, 2018. 26 s. (in Russian).

6. Malysheva T.V. Informacionnoe obespechenie sistemy indikativnogo upravleniya social'no-ehkonomicheskimi razvitiem Respubliki Tatarstan [Information support of the indicative management system for the socio-economic development of the Republic of Tatarstan] / V.P. Kandilov, O.Yu. Semenova, T.V. Malysheva // *Voprosy statistiki*. 2010. № 9. S. 56-60. (in Russian).

7. Malysheva T.V. Upravlenie processom integratsii ehkonomicheskikh sub"ektov v innovatsionno orientirovannyye konkurentosposobnyye klasteri [Managing the process of integration of economic actors in innovative competitive clusters] / A.I. Shinkevich, M.V. Shinkevich, T.V. Malysheva // *Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyy nauchnyy zhurnal*. 2017. № 2 (96). S. 2. (in Russian).

8. Formation of Network Model of Value Added Chain Based on Integration of Competitive Enterprises in Innovation-Oriented Cross-Sectorial Clusters / A.I. Shinkevich, T.V. Malysheva, E.N. Ryabinina et al. // *International Journal of Environmental and Science Education*. 2016. Vol. 11 (№ 17). R. 10347-10364.

9. Glaz'ev S.Yu. Sovremennaya teoriya dlinnykh voln v razvitiy ehkonomiki [Modern theory of long waves in economic development] / S.Yu. Glaz'ev // *Ehkonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii*. 2012. № 2 (57). (in Russian).

Татьяна Витальевна Малышева

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Логистика и управление»
Казанского национального
исследовательского технологического
университета, Россия
E-mail: tv_malysheva@mail.ru

Tatyana V. Malysheva

ORCID ID 0000-0003-4306-0188
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Logistics and Management,
Kazan National Research Technological
University, Russia
E-mail: tv_malysheva@mail.ru

Образец для цитирования:

Малышева Т.В. Особенности финансирования имущественного комплекса предприятия в зависимости от уровня технологичности производства // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. 2018. № 3 (19). С. 84-90.

Cite this article as:

Malysheva T.V. Particulars of funding the company's assets depending on the level of production technology // *Actual Problems of Economics and Management*. 2018. № 3 (19). pp. 84-90. (in Russian)

УДК 338.242

В.А. Никонов, А.В. Корякин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

V.A. Nikonov, A.V. Koryakin

IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL RELATIONS IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Актуализируется проблема оптимизация всей совокупности организационных отношений на предприятии. Совершенствование организационных отношений содержит мощный управленческий потенциал, что способствует не только повышению самооценки и сплоченности работников, раскрытию их творческого потенциала, но и образованию особой системы самоорганизации, обеспечивающей эффективное и оперативное решение организационных задач. Подчеркивается, что оптимизация организационных отношений является важным условием совершенствования всей системы менеджмента в организации.

Ключевые слова: организация, система менеджмента, организационные отношения, механизм взаимодействия, организационная культура

Формирование организационных отношений, при которых процесс управления сможет реализовываться с наименьшими усилиями, выступает одной из приоритетных целей современного менеджмента [1], что улучшает качество функционирования организации и способствует ее эффективному развитию [2, 3].

Организационные отношения – это воздействие, взаимодействие или противодействие между элементами организации при ее создании, функционировании, развитии и разрушении [4].

Как показывает практика лучших зарубежных и отечественных компаний, оптимальное состояние организационных отношений способствует устойчивому росту производительности труда, снижению текучести кадров, улучшению социально-психологического климата, ослаблению социальной напряженности в коллективе [5].

Для исследования организационных отношений на предприятии было выбрано ООО «Сладкая Слобода» – компания, занимающаяся производством кондитерских изделий, товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения. Для оценки текущего состояния организации был проведен анализ основных показателей деятельности организации за 2014-2016 гг. (см. таблицу).

Как видно из данных таблицы, в 2016 году в организации наблюдается значительный рост затрат предприятия, что привело к образованию убытков в размере 1819 тыс. руб., несмотря на увеличение выручки организации в рассматриваемом периоде. Ухудшение финансового состояния предприятия также связано со снижением качества использования имеющихся у предприятия ресурсов.

The problem of optimization of the whole set of organizational relations at enterprises is updated. Improvement of organizational relations contains a strong managerial potential, which not only enhances the self-esteem and group cohesion, and empowers their creative potential, but also encourages a particular system of self-organization that ensures effective and efficient solution of organizational tasks. It is emphasized that optimization of organizational relations is an important condition for improving the entire management system of a company.

Keywords: organization, management system, organizational relations, interaction mechanism, organizational culture

Таблица 1. Основные показатели деятельности организации

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка, тыс. руб.	415860	572593	624530
Себестоимость продаж, тыс. руб.	376905	517564	536842
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	7260	533	-1819
Численность персонала, чел.	287	336	349
Производительность труда, тыс. руб.	1448,99	1704,15	1789
Фондоотдача, руб.	25,06	20,68	15,46
Оборотные средства, тыс. руб.	76151	118085	145115
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, кол-во оборотов	5,46	4,85	4,3
Рентабельность (убыточность) продаж, %	0,09	-0,29	-0,38

Общая численность персонала за рассматриваемый период возросла на 62 человека (увеличение составило 21,3%). Наибольший прирост наблюдается среди рабочего персонала (57 человек или 22,7%). Стоит отметить, что рабочий персонал составляет большую часть сотрудников организации (их доля в 2016 году составляет 89% от общего числа сотрудников предприятия).

В ходе анализа деятельности ООО «Сладкая Слобода» была выявлена проблема взаимодействия двух отделов предприятия: отдела маркетинга и отдела снабжения. Конфликты отдела маркетинга и отдела снабжения можно разделить на две группы:

- первая группа конфликтов связана с проблемами передачи информации. Здесь также существуют два аспекта: объем передаваемой информации и своевременность передачи;

- вторая группа конфликтов связана с интересами отделов маркетинга и снабжения. Речь идет о том, что отдел снабжения может на определенный период времени иметь несколько задач, одна из которых будет первостепенной важности, остальные же не столь важными и не требующими быстрого вмешательства. Но решение одной или нескольких второстепенных задач для отдела снабжения поможет ускорить или улучшить работу отдела маркетинга, что, в свою очередь, отразится на общей эффективности всего предприятия.

Имеющиеся недостатки в организационных отношениях не только приводят к конфликтным ситуациям между отделами, а также увеличивают затраты предприятия, но и снижают эффективность деятельности организации в целом.

По итогам проведенного анализа организационных отношений в ООО «Сладкая Слобода» были сформированы основные мероприятия по устранению обострившихся проблем. К примеру, это регламент, описывающий процедуру взаимодействия данных отделов, который будет содержать все технические характеристики, связанные с процессами и материалами, а также правила взаимодействия отделов маркетинга и снабжения по общим вопросам. Кроме этого, в данном регламенте прописываются требования к документации (все документы должны проверяться и утверждаться руководителями отделов), также подробно разобраны условия выбора тех или иных методов контроля.

Регламент должен быть построен таким образом, что выполняемые обязанности опираются на технические характеристики этих обязанностей и других параметров деятельности двух подразделений. Это поможет избежать большинства возможных проблем взаимодействия, а также возникающих конфликтов между этими отделами. Исключение составляют непредвиденные случаи, которые могут нарушить спланированный ход деятельности предприятия. Для таких случаев в организации следует добавить должность менеджера по координационной деятельности отделов, отвечающего за взаимодействие рассматриваемых подразделений предприятия (или же расширить функционал одного из сотрудников данных отделов). Одной из основных задач данного менеджера являлась бы организация работы и оказание методической помощи структурным подразделениям для разрешения спорных вопросов и ситуаций, возникающих в ходе взаимодействия отделов.

Внедрение данной функции поможет решать возникающие конфликты между подразделениями с помощью менеджера, не прибегая к помощи высшего руководства. Это позволит сократить время решения возникающих спорных ситуаций, конфликтов. Руководство, в свою очередь, сможет заниматься своими делами, не отвлекаясь при этом на разрешение данных спорных моментов. Менеджер по координационной деятельности сможет предложить наилучший вариант решения проблемы, т.к. он будет в необходимой мере осведомлен вопросами и нюансами взаимодействия отделов. Помимо этого, он будет являться ответственным лицом по соблюдению предлагаемого для внедрения регламента.

Процесс разрешения возможных спорных ситуаций с помощью предлагаемых мероприятий представлен на рисунке. Для оценки эффективности внедрения предлагаемых мероприятий целесообразно рассчитать динамические показатели эффективности путем сравнения показателей (формула (1)):

$$\mathcal{E}_{\text{мд}} = \frac{\Pi_n - \Pi_б}{P_{\text{уп}} - P_{\text{уб}}}, \quad (1)$$

где Π_n , $\Pi_б$ – прибыль предприятия в текущем и базовом годах; $P_{\text{уп}}$, $P_{\text{уб}}$ – расходы на управление, соответственно, в текущем и базисных годах.

Коэффициент $\mathcal{E}_{\text{мд}}$ показывает, на сколько рублей за рассматриваемый период изменяется прибыль предприятия при изменении управленческих расходов на 1 руб. Данный коэффициент отражает динамику, темпы роста эффективности менеджмента.

$$\mathcal{E}_{\text{мд}} (\text{без внедрения предлагаемых мероприятий}) = -1,139;$$

$$\mathcal{E}_{\text{мд}} (\text{с учетом внедрения предлагаемых мероприятий}) = 1,973.$$

Также динамику экономической эффективности менеджмента характеризует сравнение данных показателей за два или более периодов, которое отражает показатель относительного изменения эффективности менеджмента, выраженный в процентах (формула (2)):

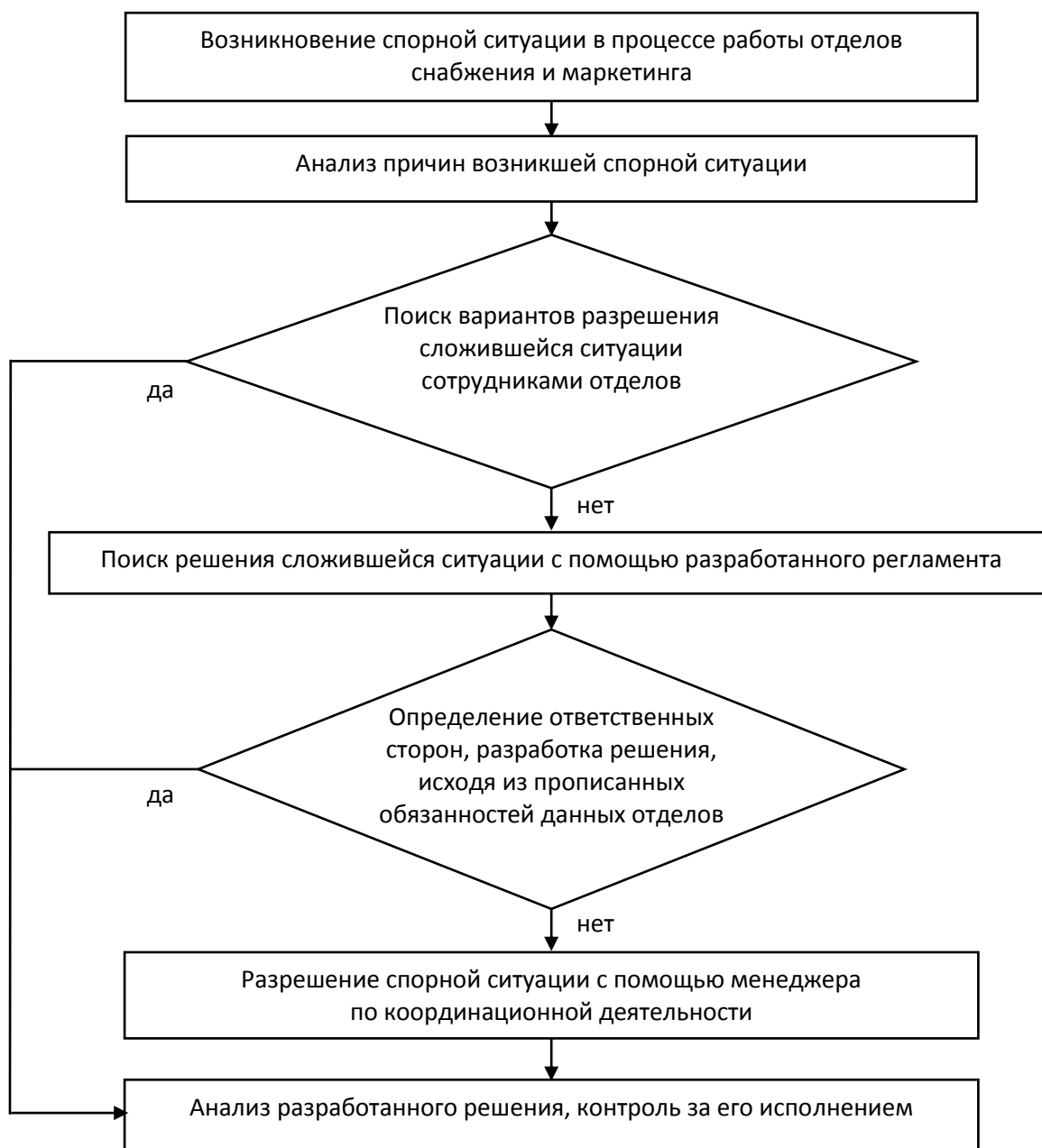
$$\mathcal{E} = \frac{(\mathcal{E}_2 - \mathcal{E}_1) \cdot 100}{\mathcal{E}_2}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_1$ и $\mathcal{E}_2$ – экономическая эффективность управления предприятием, в базисном и текущем годах.

$$\mathcal{E}_{\text{с учетом внедрения предлагаемых мероприятий}} = 109,02\%;$$

$$\mathcal{E}_{\text{без внедрения предлагаемых мероприятий}} = 84,37\%.$$

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий позволит предприятию повысить уровень организационных отношений, решить имеющиеся проблемы во взаимодействии отделов маркетинга и снабжения, а также избежать подобных ситуаций в будущем. Также стоит отметить, что разработка и внедрение данных мероприятий не требует от организации больших финансовых затрат, что с учетом ухудшающегося финансового состояния предприятия в рассматриваемом периоде, является довольно актуальным аспектом.



Алгоритм разрешения спорных ситуаций с помощью внедряемых мероприятий

Список литературы

1. Репина Е.А. Основы менеджмента / Е.А. Репина. М.: Академцентр, 2013. 240 с.
2. Гуленина С.В. Теоретическая и феноменологическая парадигмы исследования организационных отношений / С.В. Гуленина // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Психология и педагогика. 2013. № 2. С. 64-68.
3. Лопатина И.Ю. Совершенствование управления общественными отношениями на основе развития организационных коммуникаций / И.Ю. Лопатина, Р.Г. Мартыросов // TerraEconomicus. 2011. Т. 9. № 4-3. С. 102-107.
4. Козлов В.В. Совершенствование системы организационного поведения / В.В. Козлов // Российские регионы в фокусе перемен: сб. докладов X Междунар. конф. 2016. С. 883-892.
5. Романов Е.В. Стратегический менеджмент / Е.В. Романов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 160 с.

References

1. Repina E.A. Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management] / E.A. Repina. M.: Akademcentr, 2013. 240 c. (in Russian).
2. Gulenina S.V. Teoreticheskaja i fenomenologicheskaja paradigmy issledovanija organizacionnyh otnoshenij [Theoretical and phenomenological paradigms of research of organizational relations] / S.V. Gulenina // Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Ser. Psihologija i pedagogika. 2013. № 2. S. 64-68. (in Russian).
3. Lopatina I.Ju. Sovershenstvovanie upravlenija obshhestvennymi otnoshenijami na osnove razvitija organizacionnyh kommunikacij [Improvement of management of public relations on the basis of development of organizational communications] / I.Ju. Lopatina, R.G. Martirosov // TerraEconomicus. 2011. T. 9. № 4-3. S. 102-107. (in Russian).
4. Kozlov V.V. Sovershenstvovanie sistemy organizacionnogo povedenija [Perfection of the system of organizational behavior] / V.V. Kozlov // Rossijskie regiony v fokuse peremen: sb. dokladov X Mezhdunar. konf. 2016. S. 883-892. (in Russian).
5. Romanov E.V. Strategicheskij menedzhment [Strategic Management] / E.V. Romanov. M.: NIC INFRA-M, 2013. 160 c. (in Russian).

Валентин Анатольевич Никонов

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: nikconsulting@mail.ru

Valentin A. Nikonov

ORCID ID 0000-0001-7012-3733
PhD (Economics), Associate Professor,
Department of Management and Marketing,
Vyatka State University, Russia
E-mail: nikconsulting@mail.ru

Андрей Витальевич Корякин

магистрант
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Вятского государственного университета,
Россия
E-mail: andreykoryakin19@mail.ru

Andrey V. Koryakin

ORCID ID 0000-0002-0925-8919
Master Student, Department of Management
and Marketing, Vyatka State University,
Russia
E-mail: andreykoryakin19@mail.ru

Образец для цитирования:

Никонов В.А., Корякин А.В. Совершенствование организационных отношений в системе менеджмента // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 91-95.

Cite this article as:

Nikonov V.A., Koryakin A.V. Improvement of organizational relations in the management system // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 91-95. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 11.07.2018 г., принята к опубликованию 08.08.2018 г.

УДК 338.3

Е.Ю. Сидорова, Ю.Ю. Костюхин, В.А. Штанский, С.Е. Черноволенко

ВЫЯВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА БАЗЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРИКЛАДНЫХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

E.Yu. Sidorova, Yu.Yu. Kostyukhin, A.V. Shtansky, S.E. Chernovolenko

IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF MAIN FACTORS AND CONDITIONS THAT DETERMINE THE FEASIBILITY OF PRODUCING HIGH-TECH PRODUCTS BASED ON THE POTENTIAL OF APPLIED RESEARCH ORGANIZATIONS

Приведена характеристика основных прикладных научных разработок НИТУ МИСиС, на базе которых формируется потенциал научных знаний, используемый для производства высокотехнологичной наукоемкой продукции. Приведены примеры высокотехнологичной инновационной продукции с особо высокими свойствами: прецизионные сплавы, наноструктурированные материалы, новые виды композиционных коррозионно-стойких сталей и т.п. Приведены основные факторы, определяющие целесообразность производства высокотехнологичной продукции на базе потенциала прикладных научно-исследовательских организаций: повышение производительности труда, растущий спрос, возможность делать новые виды работ или качественно новую продукцию, критерии отнесения к высокотехнологичной инновационной продукции.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00125, тема «Эффективность производства и коммерциализации наукоемкой продукции на базе прикладных научных организаций».

Ключевые слова: высокотехнологичная продукция, инновационный потенциал, прикладные научно-исследовательские организации, потенциал научных знаний

The characteristic of the main applied scientific developments of NUST MISiS, on the basis of which the potential of scientific knowledge is formed, used for the production of high-tech high-tech products. Examples of high-tech innovative products with particularly high properties are given: precision alloys, nanostructured materials, new types of composite corrosion-resistant steels, etc. The main factors that determine the feasibility of producing high-tech products based on the potential of applied research organizations are given: increase in labor productivity, growing demand, the ability to create new types of work or qualitatively new products, criteria for attributing to high-tech innovative products.

The study was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research in the framework of the research project No. 18-010-00125, the topic "Production Efficiency and Commercialization of High-Tech Products Based on Applied Scientific Organizations."

Keywords: high-tech products, innovative potential, applied research organizations, scientific knowledge potential

К высокотехнологичной инновационной продукции относится продукция с особо высокими свойствами. Применительно к основному конструкционному материалу – готовым металлоизделиям – это особо высокая прочность и пластичность, коррозионная стойкость в условиях агрессивных сред, морозостойкость при температурах -200 °С, особые магнитные

свойства и упругость, обеспечиваемые за счет использования комплекса научных знаний, создаваемых в научно-исследовательских организациях. К таким видам высокотехнологичной инновации металлопродукции относятся:

- прецизионные сплавы – магнитомягкие со специальными физическими свойствами, специальные электротехнические сплавы, деформируемые магнитотвердые материалы, сплавы с заданным температурным коэффициентом линейного расширения, сплавы с заданными свойствами упругости, сплавы с высоким электротехническим сопротивлением, специальные коррозионно-стойкие стали и сплавы, специальные жаростойкие и жаропрочные сплавы;

- наноструктурированные материалы, обеспечивающие высокий уровень различных эксплуатационных свойств металлопродукции (пластичность, коррозионностойкость, упругость и др.);

- новые виды композиционных коррозионно-стойких сталей;

- высокопрочные экономно-легированные коррозионно-стойкие, хладостойкие, хорошо свариваемые стали для грузоподъемного, горно-металлургического оборудования, в том числе двойного назначения (для средств безопасной транспортировки, длительного хранения и утилизации отработанного ядерного топлива и радиоактивных отходов);

- перспективные материалы на основе железа с повышенными (не менее чем в 2 раза) потребительскими свойствами, в том числе стали с защитными покрытиями, включая высокоштампуемые, упрочняемые сверхнизкоуглеродистые, упрочненные стали с ВН-эффектом, высокопрочные микролегированные, двухфазные и трип-стали для автомобильной промышленности;

- сложнолегированные нержавеющие стали и сплавы, жаропрочные и жаростойкие для атомной и тепловой энергетики, химических производств, медицинской техники.

Основным фактором, определяющим целесообразность производства инновационной продукции, с особо высокими свойствами, является растущий спрос (до 10% в год) таких высокотехнологичных отраслей как ракетостроение, навигационные системы, космические аппараты, высокоточное приборостроение, атомная энергетика (предприятия «Вертолеты России», Воткинский и Калужский заводы радиотехнической аппаратуры, Воронежский механический завод им. М.В. Хруничева).

Основой создания таких новых видов продукции с особо высокими свойствами являются новые научные знания, получаемые в результате выполнения крупных научно-исследовательских разработок прикладного характера. В настоящее время преобладающая часть прикладного научного потенциала формируется в национальных исследовательских университетах.

Последнее десятилетие научный потенциал национальных исследовательских университетов систематически возрастает. Этому способствует реализация ряда крупных научно-исследовательских разработок, финансируемых в значительной части за счет бюджета (в том числе по программе 5-100), а также разработок, выполняемых по заказам крупных промышленных компаний. Научные знания, воплощаемые в новую технологию и принципиально новые продукты, выступают как важнейший ресурс их создания.

В таблице приведены основные прикладные научные разработки НИТУ МИСИС, на базе которых формируется потенциал научных знаний, используемый для производства высокотехнологичной наукоемкой продукции.

Необходимо подчеркнуть, что по реализации ряда научных разработок НИТУ МИСИС успешно сотрудничает с отдельными крупными компаниями: ТК «Ростех», ООО «Металлоинвест», ПАО «Пневмостроймашина», ПАО «Кросцветмет», ООО «Биомиметикс» и другие. Но для успешной коммерциализации тесного сотрудничества крайне важна разработка механизма оценки экономической и коммерческой эффективности производства наукоемкой продукции на базе научных знаний, формируемых в результате проведения научных исследований.

Основные прикладные научные разработки НИТУ МИСиС

Научное исследование	Основные научные и практические результаты
Разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий производства сложнолегированных марок сталей и сплавов с заданными свойствами для деталей и узлов авиакосмической техники	Разработана технологическая инструкция выплавки сложнолегированного сплава на основе системы Ni-W-Cr с уменьшенными интервалами легирования, оптимальными литейными свойствами, минимальным содержанием примесей, неметаллических включений и растворенных газов
Разработка комплексной промышленной технологии по получению неодима, редкоземельных элементов среднетяжёлой группы, редкоземельных магнитных материалов для применения в высокотехнологичных секторах отечественной экономики	Разработаны способы получения высокочистого оксида алюминия электролизом и получения оксидной шихты, пригодной для производства цветных кристаллов корунда. Создан опытный образец комплекса измерений механических напряжений
Разработка импортозамещающих твёрдых сплавов с повышенными износными и технологическими характеристиками для упрочнения быстроизнашиваемых деталей сельхозмашин, эксплуатирующихся в абразивной среде	Создание технологий для производства импортозамещающих материалов
Разработка нового поколения жаропрочных материалов, в том числе наномодифицированных, на основе интерметаллидов, для аддитивных 3D-технологий	Создание технологий для производства нового поколения жаропрочных материалов
Формирование металлических и металлокерамических изделий в условиях быстрого охлаждения на основе прогнозирования оптимальных технологических режимов служебных свойств	Получение металлических и металлокерамических материалов с нанокристаллической структурой
Разработка материалов и технологий для повышения продолжительности и качества жизни	Разработаны нанотехнологии для адресной доставки лекарственных препаратов при терапии заболеваний. Разработана новая система диагностики заболеваний. Разработан и создан медицинский имплантат, в т.ч. с биоактивными покрытиями для реконструктивной хирургии и регенеративной терапии
Разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий производства сложнолегированных марок сталей и сплавов с заданными свойствами для деталей и узлов авиакосмической техники	Разработана технологическая инструкция выплавки сложнолегированного сплава на основе системы Ni-W-Cr с оптимальными литейными свойствами
Разработка перспективных функциональных неорганических материалов. Работа выполнена с участием ведущих учёных Программы повышения конкурентоспособности НИТУ «МИСиС» среди ведущих мировых научно-образовательных центров 5/100, включая наноструктурированные, нанокпозиционные, многослойные и функционально-градиентные покрытия с повышенной эрозийной, коррозионной и усталостной прочностью	Разработаны технологии производства высокотехнологичных видов покрытий

Окончание таблицы

Научное исследование	Основные научные и практические результаты
Разработка эффективного радиационно-стимулированного механоэлектрического генератора. Разработка высокочувствительных сенсоров вибраций, колебаний и пульсаций	Разработан и создан прототип механо-электрического преобразователя энергии бета-распада изотопа ^{63}Ni в полезную мощность. Предложена концепция высокотемпературного датчика вибрации, на основе сегнетоэлектрических монокристаллов с заданной доменной структурой
Формирование металлических и металлокерамических изделий в условиях быстрого охлаждения на основе прогнозирования оптимальных технологических режимов и служебных свойств	Получен металлический и металлокерамический материал с нанокристаллической структурой методом экструзии в условиях быстрого охлаждения путем управления стадиями формирования изделий на основе разработанных моделей затвердевания расплавов, получение лент из сплавов с повышенной реакционной способностью

НИТУ «МИСиС» осуществляет сотрудничество с ГК «Ростех» по ряду научных проектам:

- 1) арктический автономный модуль;
- 2) интеллектуальная система мониторинга состояния энергетического оборудования на основе измерений сигналов акустической эмиссии;
- 3) сферические порошки специальных сталей и сплавов для горячего и аддитивного производства изделий из металлического порошка с повышенными характеристиками износостойкости и ресурса;
- 4) универсальный мобильный комплекс модульной компоновки, специального и общего назначения на колесной (гусеничной) базе;
- 5) демонстратор силовой установки на основе роторно-поршневого двигателя блочно-модульной конструкции с применением композиционных материалов.

Кроме того, НИТУ «МИСиС» также сотрудничает с ООО «Сферамет» по другим проектам:

- 1) создание производства сферических гранул высоколегированных сплавов и композиционных материалов с уникальными физико-механическими и функциональными свойствами на базе гранульной металлургии и аддитивных технологий;
- 2) разработка технологий производства и компактирования порошков и гранул для новых материалов и изделий из них;
- 3) создание производства новых высоколегированных сплавов и композиционных материалов на базе гранульной металлургии и аддитивных технологий;
- 4) исследования и разработка новых высоколегированных сплавов и композиционных материалов, не уступающих или превосходящих западные аналоги по прочности, жаропрочности и жаростойкости, износостойкости, коррозионной стойкости и по другим особым физическим свойствам.

Таким образом, к основным факторам, определяющим целесообразность производства высокотехнологичной продукции на базе потенциала прикладных научно-исследовательских организаций, относятся: повышение производительности, растущий спрос, возможность делать новые виды работ или качественно новую продукцию, критерии отнесения к высокотехнологичной инновационной продукции.

Список литературы

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). М.: Экономика, 2000. 421 с.
2. Костюхин Ю.Ю. Forming the potential of scientific knowledge in applied scientific organization // INDUSTRY 4.0. ISSUE 3. 2018. P. 148.
3. Сидорова Е.Ю. Классификация резервов повышения эффективности производственной деятельности / Е.Ю. Сидорова, Д.С. Окорочков // Бизнес, образование, право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 4. С. 11-18.
4. Сидорова Е.Ю. Функциональная модель повышения и оценки эффективности управления производственной организацией в условиях конкуренции / Е.Ю. Сидорова, А.С. Степанов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Экономика. Управление. Право». 2015. № 3.
5. Штанский В.А. Экономика создания и развития производства наукоемкой продукции (на базе потенциала прикладных научных организаций) / С.И. Андросова, В.А. Штанский // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2012. № 4. С. 102-106.
6. Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)». Приказ Минэкономразвития от 22 июня 2015 г. № 385.
7. Штанский Д.В. Нанокпозиционные антифрикционные покрытия / Д.В. Штанский. М.: Наука МИСиС, НИТУ МИСиС, 2012. 114 с.
8. Штанский В.А. Методические особенности оценки экономической эффективности и ценообразования при производстве наукоемкой продукции / С.И. Андросова, В.А. Штанский // Экономика в промышленности. 2013. № 3. С. 50-55.
9. Штанский В.А. Промышленная логистика / В.А. Штанский. М.: ИД МИСиС, 2015. 90 с.
10. Сидорова Е.Ю. Развитие методических аспектов оценки инновационного потенциала экономической системы / Е.Ю. Сидорова, А.А. Климова, Г.В. Тимохова // Экономика в промышленности. 2018. № 3. С. 249-255.

References

1. Metodicheskie rekomendacii po ocenke ehffektivnosti investicionnyh proektov (vtoraya redakciya) [Guidelines for evaluating the effectiveness of investment projects (second edition)]. M.: Ehkonomika, 2000. 421 s. (in Russian).
2. Kostyuhin Yu.Yu. Forming the potential of scientific knowledge in applied scientific organization // INDUSTRY 4.0. ISSUE 3. 2018. P. 148.
3. Sidorova E.Yu. Klassifikaciya rezervov povysheniya ehffektivnosti proizvodstvennoj deyatel'nosti [Classification of reserves to improve the efficiency of production activities] / E.Yu. Sidorova, D.S. Okorokov // Biznes, obrazovanie, pravo. Vestnik Volgograd-skogo instituta biznesa. 2015. № 4. S.11-18. (in Russian).
4. Sidorova E.Yu. Funkcional'naya model' povysheniya i ocenki ehffektivnosti upravleniya proizvodstvennoj organizaciej v usloviyah konkurencii [Functional model of increasing and evaluating the effectiveness of managing a production organization in a competitive environment] / E.Yu. Sidorova, A.S. Stepanov // Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya «Ehkonomika. Upravlenie. Pravo». 2015. № 3. (in Russian).
5. Shtanskij V.A. Ehkonomika sozdaniya i razvitiya proizvodstva naukoemkoj produkcii (na baze potenciala prikladnyh nauchnyh organizacij) [Economics of the creation and development of the production of high-tech products (based on the potential of applied scientific organizations)] / S.I. Androsova, V.A. Shtanskij // Na-uchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. EHkonomicheskie nauki. 2012. № 4. S. 102-106. (in Russian).
6. Federal'nyj standart ocenki «Ocenka nematerial'nyh aktivov i intellektual'noj sobstvennosti (FSO № 11)». Prikaz Minekonomrazvitiya ot 22 iyunya 2015 g. № 385. [Federal Standard of Valuation "Valuation of Intangible Assets and Intellectual Property (FSO № 11)". Order of the Ministry of Economic Development of June 22, 2015 No. 385] (in Russian).
7. Shtanskij D.V. Nanokompozicionnye antifrikcionnye pokrytiya [Nanocomposite antifriction coatings] / D.V. Shtanskij. M.: Nauka MISiS, NITU MISiS, 2012. 114 s. (in Russian).
8. Shtanskij V.A. Metodicheskie osobennosti ocenki ehkonomicheskoj ehffektivnosti i cenoobrazovaniya pri proizvodstve naukoemkoj produkcii [Methodical features of the assessment of economic effi-

ciency and pricing in the production of high-tech products] / S.I. Androsova, V.A. Shtanskij // *Ehkonomika v promyshlennosti*. 2013. № 3. S. 50-55. (in Russian).

9. Shtanskij V.A. *Promyshlennaya logistika [Industrial Logistics]* / V.A. Shtanskij. M.: ID MISiS, 2015. 90 s. (in Russian).

10. Sidorova E.Yu. *Razvitie metodicheskikh aspektov ocenki innovacionnogo potentsiala ehkonomicheskoy sistemy [Development of methodological aspects of assessing the innovation potential of the economic system]* / E.Yu. Sidorova, A.A. Klimova, G.V. Timohova // *Ehkonomika v promyshlennosti*. 2018. № 3. S. 249-255. (in Russian).

Елена Юрьевна Сидорова

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономика»
Научно-исследовательского
технологического университета «МИСиС»,
Россия
E-mail: Ejsidorova@yandex.ru

Elena Yu. Sidorova

ORCID ID 0000-0002-4385-7173
Dr. Sc. (Economics), Professor
Department of Economics,
National University of Science and Technology
«MISIS», Russia
E-mail: Ejsidorova@yandex.ru

Юрий Юрьевич Костюхин

кандидат экономических наук, заведующий
кафедрой «Промышленный менеджмент»
Научно-исследовательского
технологического университета «МИСиС»,
Россия
E-mail: kostuhinyury@mail.ru

Yuri Yu. Kostuchih

ORCID ID 0000-0003-2108-0241
PhD (Economics), Head: Department
of Industrial Management, National University
of Science and Technology «MISIS», Russia
E-mail: kostuhinyury@mail.ru

Владимир Александрович Штанский

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник
ФГУП «ЦНИИчермет им. И.П. Бардина»,
Россия
E-mail: shtanskyV@yandex.ru

Vladimir A. Shtansky

ORCID ID 0000-0001-8568-762X
Dr. Sc. (Economics), Professor, Chief
Researcher, Federal State Unitary Enterprise
TsNIIchermet named after IP Bardin, Russia
E-mail: shtanskyV@yandex.ru

Сергей Евгеньевич Черноволенко

ассистент кафедры
«Промышленный менеджмент»
Научно-исследовательского
технологического университета «МИСиС»,
Россия
E-mail: zelanse@bk.ru

Sergei E. Chernovplenko

ORCID ID 0000-0002-3164-0778
Assistant Department of Industrial
Management, National University of Science
and Technology «MISIS», Russia
E-mail: zelanse@bk.ru

Образец для цитирования:

Сидорова Е.Ю., Костюхин Ю.Ю., Штанский В.А., Черноволенко С.Е. Выявление и оценка основных факторов и условий, определяющих целесообразность производства высокотехнологичной продукции на базе потенциала прикладных научно-исследовательских организаций // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. 2018. № 3 (19). С. 96-101.

Cite this article as:

Sidorova E.Yu., Kostyukhin Yu.Yu., Shtansky A.V., Chernovolenko S.E. Identification and assessment of main factors and conditions that determine the feasibility of producing high-tech products based on the potential of applied research organizations // *Actual Problems of Economics and Management*. 2018. № 3 (19). pp. 96-101. (in Russian).

УДК 331.5

Е.И. Скитева, А.И. Гончаров

ПРОБЛЕМЫ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

E.I. Skiteva, A.I. Goncharov

PROBLEMS OF SELF-EMPLOYMENT IN RUSSIA

Рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. Особое внимание уделено особенностям самозанятости населения, разрешенным видам деятельности, налогообложению и льготам для самозанятого населения. Рассмотрены статистические данные по регионам самозанятого населения, в том числе по видам деятельности.

Ключевые слова: самозанятость населения, государственная поддержка, налогообложение самозанятого населения

The article examines the problems faced by entrepreneurs who are self-employed in Russia. A particular emphasis is placed on the peculiarities of self-employment of population, permitted types of activities, taxation and benefits for the self-employed. The statistical data across the regions of self-employed population, as well as by types of activities are considered.

Keywords: Self-employment of population, state support, taxation of self-employed population

Актуальность рассмотрения проблемы самозанятого населения подтверждается неоднократными заявлениями президента РФ по данному вопросу, начиная с 2006 года. Основная задача государства на современном этапе – максимальная легализация доходов населения и как следствие увеличение доходов бюджета от собираемых налогов, экономия на социальных выплатах безработным. Однако изменения в законодательные акты, регламентирующие правовой статус и деятельность самозанятого населения находятся до сих пор в стадии разработки и обсуждения. Внесенный в государственную думу РФ на рассмотрение законопроект о повышении пенсионного возраста вызвал дискуссию, при этом как один из вариантов поддержки возрастного населения было предложено развитие самозанятости населения.

В Законе РФ № 1032-1 (ред. от 03.08.2017 года) «О занятости населения в Российской Федерации» термин «самозанятое население» не фигурирует. Однако на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации дано определение, которое относит к самозанятому населению индивидуальных предпринимателей, глав и членов крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокатов, арбитражных управляющих, нотариусов, занимающихся частной практикой, и не являющихся индивидуальными предпринимателями [1]. В ежегодном послании Федеральному собранию 01.12.2016 года президент РФ указал на необходимость четкого определения правового статуса самозанятых граждан [2]. Проект Федерального закона о внесении изменений в статью 2 Закона РФ «О Занятости населения в Российской Федерации» представлен на общественное обсуждение, однако до настоящего времени не принят. В проекте предложены критерии для признания гражданина самозанятым. Самозанятый гражданин – это физическое лицо, осуществляющее деятельность исключительно лично по оказанию услуг, работ для физических лиц, достигшее 16-летнего возраста, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя и представившее уведомление об указанной деятельности в налоговый орган.

Федеральная налоговая служба дает схожую характеристику самозанятого населения – это «физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и

оказывающие без привлечения наемных работников услуги физическому лицу для личных, домашних и (или) подобных нужд» [3].

Согласно данному закону, самозанятый гражданин в случае регистрации в налоговом органе получит законное право осуществлять деятельность и организационно-правовую форму хозяйствования. Проблема деятельности самозанятого гражданина заключается в отсутствии гражданско-правового, налогового и других форм регулирования деятельности, что подтверждается отсутствием термина «самозанятый гражданин» в нормативно-правовых актах.

По данным Федеральной налоговой службы всего зарегистрировано самозанятого населения по состоянию на 01.08.2018 года – 1839 чел. [4]. Наибольшее количество самозанятых зарегистрировано в Москве, Краснодарском крае, Московской области (табл. 1).

Таблица 1. Самозанятое население в РФ по состоянию на 01.08.2018 года

Наименование УФНС России по субъектам РФ	Количество самозанятых	Доля, %
УФНС России по г. Москве	179	10
УФНС России по Московской области	124	7
УФНС России по Краснодарскому краю	169	9
УФНС России по Омской области	84	5
УФНС России по Республике Крым	73	4
УФНС России по Санкт-Петербургу	65	3
Остальные 86 регионов	1145	62
Итого	1839	100

По данным Федеральной налоговой службы всего предоставлено услуг самозанятого населения по состоянию на 01.08.2018 года на сумму 1977 тыс. руб. [5]. Основным видом деятельности самозанятых является репетиторство, что составляет 98% от общего количества услуг. По 1% составляют услуги по присмотру за детьми и больными людьми, уборке и ведению домашнего хозяйства (табл. 2).

Таблица 2. Виды предоставленных услуг самозанятого населения в РФ по состоянию на 01.08.2018 года

Вид услуг	Количество услуг	Доля, %
Услуги по присмотру и уходу за детьми и больными людьми	347	1
Репетиторство	44374	98
Уборка и ведение домашнего хозяйства	443	1
Парикмахерские услуги	10	0
Прочие	57	0
Итого	45231	100

В письме Министерства Финансов РФ от 09.02.2011 г. № 03-04-08/8-23 разъяснен порядок учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей и в тексте документа указано, что под индивидуальными предпринимателями понимается

самозанятые (физические лица). Также Налоговым кодексом установлены виды услуг, оказываемые самозанятыми гражданами: присмотр и уход за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также иными лицами, нуждающимися в постоянном уходе по заключению медицинской организации, репетиторство, уборка жилых помещений, ведение домашнего хозяйства. Субъекты РФ могут самостоятельно устанавливать другие виды услуг. По состоянию на 1 марта 2018 года в регионах появились и другие виды деятельности самозанятых граждан: услуги по выпасу скота, ремонту одежды, ремонту помещений, строительным и отделочным работам, парикмахерские услуги, фотография, ремонт бытовой техники, приборов и садового инвентаря.

В сентябре 2016 года президент Российской Федерации В.В. Путин сделал заявление об освобождении самозанятого населения от уплаты налогов и других обязательных платежей на переходный период. Так статья 217 (п. 70) и статья 422 (п. 30 Налогового кодекса освобождает доходы самозанятых граждан, полученные в 2017-2018 гг. от налогообложения [5]. Рассматриваются варианты налогообложения самозанятых физических лиц. Платежи за деятельность самозанятых предполагаются в виде патента или процента от суммы услуг. В состав патента предложено включить налог на деятельность в сумме 10 тыс. руб. в год, а это значит, что при ставке налога 7% самозанятый должен получить доход не менее 143 тыс. руб., при ставке налога 4% – 250 тыс. руб. в год (табл. 3).

Таблица 3. Варианты налогообложения самозанятых физических лиц

Варианты	Размер платежа	Доп. платежи в пенсионный фонд и отчисление на медицинское страхование
Патент	20000 руб. в год	
Налог на профессиональные доходы (при размере выручки до 10 млн руб. в год)	2,5% от суммы услуг, оказываемых физическим лицам; 4,5% от суммы услуг, оказываемых юридическим лицам	1,5% от суммы услуг
Налог для самозанятых	4% от суммы реализации	Добровольные платежи

Сумма патента в размере 20000 руб. предполагается распределить: на обязательное медицинское страхование (1 тыс. руб.), взнос в пенсионный фонд (9 тыс. руб.) и 10 тыс. руб. будет зачислена в качестве налога на деятельность. Патент возможно купить на год или на меньший срок.

Таким образом, порядок налогообложения самозанятых граждан не определен и может быть, как фиксированным, так и прогрессивным, предусматривающим социальную защиту самозанятых, так и перекладывание ответственности за формирование гарантий социальной защиты на самих граждан.

Исходя из характеристик самозанятых граждан и индивидуальных предпринимателей, рассмотрены их различия (табл. 4).

Для самозанятых граждан, зарегистрированных в ФНС кроме освобождения от налогов и платежей за период деятельности 2017-2018 гг. Правительство РФ объявило о ряде преимуществ:

- получение статуса самозанятого физического лица, осуществляющего легальную предпринимательскую деятельность;
- возможность заниматься маркетинговой деятельностью;

- защита интересов в судебных и иных правоохранительных органах;
- возможность участвовать в программах поддержки предпринимательства;
- налоговый вычет для тех, кто пользуется услугами самозанятых.

Таблица 4. Различия самозанятых граждан и индивидуальных предпринимателей

Показатель	Самозанятые граждане	Индивидуальные предприниматели
Регистрация	Упрощенная регистрация с оплатой пошлины 100 руб.	Регистрация в ФНС с оплатой пошлины 800 руб.
Постановка на учет в социальных фондах	Отсутствует	Обязательна
Наем персонала	Не предусмотрен	Нет ограничений
Вид деятельности	Строго по перечню	Нет ограничений
Отчетность	Не предусмотрена	В зависимости от выбранного режима налогообложения
Режим налогообложения	Патент или налог на профессиональные доходы	На выбор: ОСНО, УНС, ЕНВД, ПСН

Несмотря на преимущества, выявлено ряд проблем при регистрации самозанятых граждан:

- отсутствие законодательной базы для физических лиц, получивших статус самозанятых;
- ограничение в видах деятельности;
- обязанность получения патента на каждый вид деятельности отдельно;
- оплата взносов в пенсионный фонд не дает гарантий на получение социальных выплат, кроме этого самозанятые граждане, являющиеся пенсионерами, не заинтересованы в оплате страховых платежей;
- отсутствие зависимости стоимости патента от самой деятельности повышает барьеры при получении статуса самозанятый гражданин, особенно высокий размер патента скажется на студентах и пожилых людях, нуждающихся в дополнительном заработке.

В результате исследования, на основании сделанных выводов считается целесообразным: узаконить статус самозанятого населения, максимально приблизить к индивидуальному предпринимательству; снять ограничение со списка разрешенных видов деятельности; внести изменения во все законодательные акты, регламентирующие данную деятельность; предусмотреть упрощенное налогообложение самозанятого населения в зависимости от полученного чистого дохода.

Список литературы

1. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. URL: http://www.pfrf.ru/strahovatelyam/samozaniatoe/kto_otnos.
2. Официальный сайт президента РФ. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>.
3. Налоговый кодекс. Статья 83 Учет организаций и физических лиц. URL: nalog.garant.ru/fns/nk/9d89ba6e3e633b0dac1a8caf5a5a81d3/#block_83073.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.ru/rn78/news/activities_fts/6761597.
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed.

References

1. Oficial'nyj sajt Pensionnogo fonda Rossijskoj Federacii [Official site of the Pension Fund of the Russian Federation]. URL: http://www.pfrf.ru/strahovatelyam/samozaniatoe/kto_otnos. (in Russian).

2. Oficial'nyj sajt prezidenta RF [The official website of the President of the Russian Federation]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>. (in Russian).

3. Nalogovoj kodeks. Stat'ya 83 Uchet organizacij i fizicheskikh lic [Tax Code. Article 83 Accounting for organizations and individuals]. URL: na-log.garant.ru/fns/nk/9d89ba6e3e633b0dac1a8caf5a5a81d3/#block_83073. (in Russian).

4. Oficial'nyj sajt Federal'noj nalogovoj sluzhby [Official website of the Federal Tax Service]. URL: https://www.nalog.ru/rn78/news/activities_fts/6761597. (in Russian).

5. Oficial'nyj sajt Federal'noj nalogovoj sluzhby [Official website of the Federal Tax Service]. URL: https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/selfemployed. (in Russian).

Елена Ивановна Скитева

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Петербургского университета путей
сообщения имени Александра I, Россия
E-mail: Elenaskiteva@gmail.com

Elena I. Skiteva

ORCID ID 0000-0001-5178-5045
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Management and Marketing,
St. Petersburg University of Communications
named after Alexander I, Russia
E-mail: Elenaskiteva@gmail.com

Александр Иванович Гончаров

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Петербургского университета путей
сообщения имени Александра I, Россия
E-mail: Gonshu@yandex.ru

Alexander I. Goncharov

ORCID ID 0000-0002-2943-1221
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Management and Marketing,
St. Petersburg University of Communications
named after Alexander I, Russia
E-mail: Gonshu@yandex.ru

Образец для цитирования:

Скитева Е.И., Гончаров А.И. Проблемы самозанятости населения в России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 102-106.

Cite this article as:

Skiteva E.I., Goncharov A.I. Problems of self-employment in Russia // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 102-106. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 09.08.2018 г., принята к опубликованию 29.08.2018 г.

УДК 332.14

Ж.А. Франкевич

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧЕТОМ ВОЗМОЖНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Z.A. Frankevich

IMPROVING ESTIMATION METHODOLOGY OF CONTRACTING AGENCIES TO PROVIDE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS WITH ACCOUNT FOR PROBABLE ECONOMIC LOSSES

Приведена характеристика концепции устойчивого развития макрорезонов «Сибирь» и «Дальний Восток» в рамках государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» и комплексных инвестиционных проектов, предусматривающих масштабное строительство и комплексное освоение подземного пространства. Проведен анализ существующих исследований по оптимальному выбору подрядчика и разработана методика оценки подрядных организаций, учитывающая перечень количественных и качественных критериев, а также обязательный учет вероятного экономического ущерба, возможного вследствие наступления негативных событий в процессе эксплуатации объектов.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, устойчивое развитие территорий, оценка подрядных организаций, вероятный экономический ущерб, цена, издержки, компенсационные выплаты

The article presents the characteristic of the concept of sustainable growth in Siberia and Far East macrozones in terms of the state program of Social and Economic Development of the Far East and Baikal Region, and comprehensive investment projects involving large-scale building programs and development of underground space. The provided analysis relates the existing investigations into the premier choice of contracting agencies. The authors developed a method for estimating contracting agencies, which takes into account an array of quantitative and qualitative criteria, including a compulsory record-keeping of probable economic losses which might result from the negative events in the process of an enterprise performance.

Keywords: investment potential, sustainable development of regions, contracting organizations evaluation, probable economic losses, value, costs, compensation payments

В рамках реализации Стратегии пространственного развития России (СПР, проект Министерства экономического развития РФ, 2016) предусмотрены прогрессивные изменения в пространственной (территориальной) организации общества с целью развития социально-экономической системы страны с учетом воздействия глобальных вызовов. Прогрессивные изменения будут способствовать предотвращению процессов сверхконцентрации, рациональному размещению на территории страны объектов экономики, социальной сферы, транспортной, энергетической и иных инфраструктур.

Особое внимание в СПР сосредоточено на предотвращении продолжающейся с 1990-х годов тенденции сокращения удельного веса в экономике страны стратегически важных макрорезонов «Сибирь» и «Дальний Восток», стремительного их обезлюдения при относительной на сегодняшний день стабилизации их роли в инвестиционном потенциале страны. Следует отметить, что общая доля указанных макрорезонов в общероссийских показателях численности населения, стоимости основных фондов отраслей экономики и

суммарного объема валового регионального продукта РФ имеет устойчивую тенденцию к сокращению с 1990-х годов в среднем за год на 3, 1 и 5% соответственно.

В то время как макрореоны «Сибирь» и «Дальний Восток» включают основные сырьевые субъекты РФ Западной и Восточной Сибири, а также Дальнего Востока, находятся в уникальном геоэкономическом положении, определяемым относительной близостью и транспортной доступностью быстроразвивающихся товарных рынков Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), что позволяет реализовывать значительный потенциал приграничного торгово-экономического сотрудничества, отличаются наличием диверсифицированного экономического комплекса. В этих условиях проблема устойчивого развития макрореонов «Сибирь» и «Дальний Восток» приобретает особую актуальность. При этом необходимым условием концепции «устойчивое развитие территорий» является удовлетворение потребностей человека с учетом ограничения негативного воздействия на окружающую среду и обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов (Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию (WCED) при ООН, Градостроительный кодекс России).

В рамках утвержденной государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» предусмотрена реализация 23 комплексных инвестиционных проектов (КИП), которые обеспечат более трети прироста ВРП. Общий объем инвестиций, направленных на реализацию КИПов, составит 8,2 трлн рублей [1]. Реализация КИПов создаст значительный мультипликативный эффект в экономике. В частности, развитие инфраструктуры позволит более полно вовлечь в хозяйственный оборот минерально-сырьевую базу макрорегиона и только в рамках минерально-сырьевых кластеров привлечь 2,36 трлн рублей внебюджетных инвестиций.

КИПы, включенные в государственную программу, направлены на развитие г. Владивостока как международного делового образовательного и туристического центра России в АТР, комплексное развитие территорий Дальнего Востока, развитие туристических кластеров, создание горно-металлургического кластера в Приамурье, что предполагает масштабное строительство. При этом одним из необходимых условий является наличие надежного и бесперебойного водо-, электро- и теплоснабжения объектов жилищного и промышленно-гражданского строительства, что подразумевает строительство инженерных подземных сооружений и, в свою очередь, планомерное и комплексное использование подземного пространства.

Для выполнения строительно-монтажных работ строительные организации, как правило, привлекают подрядные организации, выбор которых осуществляется путем проведения подрядных торгов. Наибольшую долю ответственности при осуществлении строительных работ несет подрядчик (генподрядчик), поэтому к выбору подрядчика следует подходить особо тщательно, выявив и оценив возможность возникновения разного рода рисков. На сегодняшний день проведено большое количество исследований на тему оптимального выбора подрядчика, существуют различные методики выбора, критерии для оценки. В работе проведен анализ существующих методик и содержащихся в них критериев (табл. 1).

Особого внимания заслуживает разработанная и используемая в ПАО «Газпром» корпоративная оценка генеральных подрядчиков, содержащая более 120 критериев оценки, соответствующих требованиям законодательства РФ в области строительства, проектирования и изыскательских работ (см. рисунок).

В результате проведенного исследования установлено, что единой методики, удовлетворяющей и учитывающей интересы всех участников строительства, содержащей оптимальный набор критериев, не существует. По результатам выполненного анализа выявлен единственный критерий – «Цена», который встречается во всех методиках. Цена, безусловно, является важным критерием выбора подрядчика, но не определяющим. Самый недорогой подрядчик не всегда является самым лучшим выбором, поскольку возможные

проблемы, возникшие с ним, могут гораздо сильнее повлиять на реализацию проекта, чем начальная экономия в цене.

Таблица 1. Сравнительный анализ существующих методик оценки подрядных организаций

Авторы	Содержание	Критерии выбора
Генцлер П.В.	Выбор подрядчика по установленным критериям	Квалификация. Готовность быстро приступить к проекту. Смежные специальности. Состояние здоровья рабочих. Материально-техническая база. Гудвилл. Цена. Гарантийный срок выполнения работ [2]
Жбанов П.В.	Выбор подрядчика по установленным критериям	Репутация. Цена. Срок выполнения работ. Точность выполнения [3]
Солдатенко Т.Н.	Модель комплексного показателя деловой репутации на основе экспертного учета значимости факторов в структуре деловой репутации	Квалификация. Материально-техническая база. Репутация. Цена. Гарантийный срок выполнения работ. Срок контракта. Качество выполнения. Доверие банков [4]
Акинпелу А. М.	Выбор подрядчика по установленным критериям	Репутация. Цена. Точность выполнения обязательств. Доверие банков. Оказание содействия в реализации проекта [5]
Демиденко М.В.	Выбор подрядчика по установленным критериям	Квалификация. Цена. Срок контракта. Гарантия выполнения работ. Страхование ответственности. Отказ от авансирования платежа [6]
Дорохова Ж.Б.	Автоматизация процесса выбора подрядчика с помощью системы COBRA++	Использование программных комплексов в режиме реального времени, охватывающих всех этапов строительства и не требующих выбора критериев [7]
Sobah Abbas Petersen	Для конкретного подрядчика задается ряд «вопросов компетенции»	Ответив на вопросы, организатор получает оценку для данного подрядчика [8]

В такой ситуации разработка методов оценки подрядной организации для выполнения строительно-монтажных работ становится актуальной и своевременной задачей. Следует отметить, что ни одна из существующих методик не учитывает вероятность возникновения негативных событий в процессе строительства и эксплуатации объекта вследствие наличия конструктивных и геологических факторов, и связанный с этим вероятный экономический ущерб. В связи с чем, предлагается к использованию разработанная методика оценки

подрядных организаций при проведении строительно-монтажных работ. Данная методика учитывает определенный перечень количественных и качественных критериев оценки, установленный в зависимости от условий реализации проекта и на усмотрение заказчика, а также обязательный учет вероятного экономического ущерба, возможного к возникновению вследствие наступления негативных событий в процессе эксплуатации объектов.



Критерии оценки подрядных организаций, осуществляющих производство строительных работ на объектах капитального строительства

Учитывая физико-механические свойства строительных конструкций и материалов (прочность, коррозионная стойкость и др.), состояние геологической среды подземного пространства (подземные воды, опасные геологические процессы, свойства грунтов и др.), в период эксплуатации подземных сооружений может произойти частичный или полный отказ системы или ее составляющих элементов и неизбежность возникновения негативных техногенных изменений окружающей среды, что потребует дополнительных средств на устранение последствий аварийных ситуаций. Следовательно, при выборе подрядной организации следует руководствоваться не только величиной прямых затрат на строительство («ценой подрядчика»), но и учитывать величину затрат на восстановление системы.

Исследованиями установлены возможные основные отказы, происходящие в коммуникационных системах, даны рекомендации необходимых мероприятий по восстановлению надежности их функционирования, коэффициент удорожания затрат (табл. 2).

Таблица 2. Основные отказы в коммуникационных системах и рекомендации по восстановлению надежности их функционирования

Физические нарушения, возникающие в системе	Возможные последствия от возникающих нарушений	Необходимые мероприятия для восстановления надежности системы	Коэффициент удорожания затрат, β
Сильное коррозионное повреждение несущих конструкций крепи	Снижение несущей способности крепи, деформация и разрушение горной выработки	Полный капитальный ремонт с извлечением отработанной крепи, вскрытием траншей трассы и обратной засыпкой	≥ 1
Нарушение цельности крепи подземного сооружения, разрыв и срезы болтовых соединений	Течи, вынос породы, деформации, просадки, нарушение габаритов, снижение эксплуатационной надежности горных выработок	Частичный ремонт крепи в местах ее деформации	0,3-0,5
Вынос вмещающих пород, прилегающих к крепям горных выработок	Развитие деформации крепи, снижение несущей способности крепи, отрыв лоткового блока, нарушение габаритов	Частичный ремонт крепи и цементация вмещающих пород вокруг выработок	0,4-0,5
Нарушение водонепроницаемости системы с попаданием воды на электрооборудование, на трубы теплотрассы и попадание отработанных вод в подземные источники	Возможность появления выноса пород, отравление питьевых источников, создание аварийной ситуации	Цементация вмещающих пород вокруг выработки, гидроизоляция крепи, создание цементной стяжки	0,8-1,0
Образование наледей на конструкциях подземных сооружений	Нарушение сечения горных выработок, отказы в работе оборудования, обрыв кабелей, образование дефектов и повреждений	Частичный ремонт крепи внутри системы	0,3-0,4
Заиливание открытой или закрытой дренажных систем	Подтопление конструкций	Частичный ремонт с цементацией закрепленного пространства, локальное водосушение	0,5-0,6
Сверхдопустимые прогибы балок и плит перекрытия	Трещины в зоне растяжения, нарушение гидроизоляции, течи, коррозия арматуры, разрушения	Частичный или полный капитальный ремонт системы	0,8-1,0
Сверхдопустимая эллиптичность колец крепи	Нарушение габаритов, снижение несущей способности крепи	Частичный либо полный ремонт горной выработки	0,8-1,0
Трещины в блоках железобетонной крепи круглого очертания (растянутые зоны)	Течи, коррозия арматуры, снижение несущей способности крепи	Частичный ремонт системы	0,4-0,5
Деформация металлоизделия	Прогиб, разрыв сварных швов, течи, вынос породы, деформация крепи подземных сооружений, коррозионные повреждения	Частичный ремонт системы	0,4-0,5

Величину возможного экономического ущерба рекомендуется рассчитывать по формуле

$$\mathcal{E}_y = [(C_{mp} - C_m) \times \Delta Q \times t_g + S_g + S_k + S_{\text{эк}}] \times P_o,$$

где C_{mp} – цена транспортировки ресурсов по системе коммуникаций, руб./ед.; C_m – издержки по транспортировке ресурсов, руб./ед.; ΔQ – уменьшение объемов транспортировки ресурсов при наступлении отказа, ед./лет, мес.; t_g – период восстановления системы, лет, мес.; S_g – затраты на восстановление системы, руб.; S_k – компенсационные выплаты предприятиям, у которых ухудшились экономические показатели, руб.; $S_{\text{эк}}$ – плата, возмещающая экологический ущерб, руб.; P_o – вероятность наступления отказа, доли ед.

Следовательно, при выборе подрядной организации следует к критерию «Цена» добавить величину возможного экономического ущерба вследствие наличия конструктивных и геологических факторов и на основе полученных данных принимать эффективные управленческие решения. Таким образом, для устойчивого развития макрозон «Сибирь» и «Дальний Восток», с учетом необходимого ограничения негативного воздействия на окружающую среду и обеспечения охраны и рационального использования природных ресурсов, рекомендуется при отборе подрядных организаций для освоения подземного пространства, использовать разработанную методику оценки подрядных организаций, учитывающую не только критериальные показатели, но и обязательный учет вероятного экономического ущерба, возможного к возникновению вследствие наступления негативных событий в процессе эксплуатации объектов.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 308 об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона».
2. Генцлер И.В. Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов / И.В. Генцлер, Т.Б. Лыкова, М.С. Румянцев. М.: Праксис, 2009. 124 с.
3. Жбанов П.В. Разработка логистической методики выбора подрядчика в энергокомпании / П.В. Жбанов // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3.
4. Солдатенко Т.Н. Модель деловой репутации подрядчика при строительстве здания / Т.Н. Солдатенко // Строительство уникальных зданий и сооружений. 2014. № 12 (27). С. 7-23.
5. Акинпелу А.М. Факторы, влияющие на строительных заказчиков / подрядчиков при выборе субподрядчиков в Нигерии / А.М. Акинпелу // Науковедение. Т. 8. 2016. № 1.
6. Демиденко М.В. Основные проблемы развития закупок строительных работ в системе городского заказа и пути их решения / Демиденко М.В. // Вестник гражданских инженеров. 2016. № 2 (55). С. 298-305.
7. Дорохова Ж.В. Автоматизация бизнес-процесса выбора подрядчика строительной компании в системе COBRA++ / Ж.В. Дорохова // Science and Business: Development Ways. 2014. № 2 (32). С. 46-51.
8. Sobah Abbas Petersen Using Competency Questions to Evaluate An Agent – Based model For Virtual Enterprises // Springer Science+ Business Media New York. 2014. Н. 261-270.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 goda № 308 ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Social'no-ehkonomicheskoe razvitie Dal'nego Vostoka i Bajkal'skogo regiona» [Resolution of the Government of the Russian Federation of April 15, 2014 № 308 on the approval of the state program of the Russian Federation «Socio-economic development of the Far East and the Baikal region»]. (in Russian).
2. Gencler I.V. Vybór ispolnitelej dlya upravleniya, obsluzhivaniya i remonta mnogokvartirnyh domov [Selection of performers for the management, maintenance and repair of apartment buildings] / I.V. Gencler, T.B. Lykova, M.S. Romyanceva. M.: Praksis, 2009. 124 s. (in Russian).

3. Zhbanov P.V. Razrabotka logisticheskoi metodiki vybora podryadchika v ehnergokompanii [Development of a logistics method for selecting a contractor in a power company] / P.V. Zhbanov // Audit i finansovyj analiz. 2011. № 3. (in Russian).

4. Soldatenko T.N. Model' delovoj reputacii podryadchika pri stroitel'stve zdaniya [Business model of the contractor in the construction of the building] / T.N. Soldatenko // Stroitel'stvo unikal'nyh zdaniy i sooruzheniy. 2014. № 12 (27). S. 7-23. (in Russian).

5. Akinpelu A.M. Faktory, vliyayushchie na stroitel'nyh zakazchikov / podryadchikov pri vybere subpodryadchikov v Nigerii [Factors affecting construction customers / contractors when selecting subcontractors in Nigeria] / A.M. Akinpelu // Naukovedenie. T. 8. 2016. № 1. (in Russian).

6. Demidenko M.V. Osnovnye problemy razvitiya zakupok stroitel'nyh rabot v sisteme gorodskogo zakaza i puti ih resheniya [The main problems of the development of procurement of construction work in the system of city order and their solutions] / Demidenko M.V. // Vestnik grazhdanskih inzhenerov. 2016. № 2 (55). S. 298-305. (in Russian).

7. Dorohova Zh.V. Avtomatizatsiya biznes-processa vybora podryadchika stroitel'noj kompanii v sisteme COBRA++ [Automation of the business process of selecting a contractor for a construction company in the COBRA ++ system] / Zh.V. Dorohova // Science and Business: Development Ways. 2014. № 2 (32). S. 46-51. (in Russian).

8. Sobah Abbas Petersen Using Competency Questions to Evaluate An Agent – Based model For Virtual Enterprises // Springer Science+Business Media New York. 2014. P. 261-270.

Жанна Александровна Франкевич

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Государственное и муниципальное
управление в промышленных регионах»
Научно-исследовательского
технологического университета «МИСиС»,
Россия
E-mail: janna-frank@mail.ru

Zhanna A. Frankevich

PhD (Economics), Associate Professor,
Department of State and Municipal
Management in Industrial Regions,
National University of Science and Technology
MISIS, Russia
E-mail: janna-frank@mail.ru

Образец для цитирования:

Франкевич Ж.А. Совершенствование методики оценки подрядных организаций с учетом возможного экономического ущерба в целях устойчивого развития территорий // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 107-113.

Cite this article as:

Frankevich Z.A. Improving estimation methodology of contracting agencies to provide sustainable development of regions with account for probable economic losses // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 107-113. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 29.08.2018 г., принята к опубликованию 18.09.2018 г.

УДК 338.242

А.Н. Хаертдинова, М.С. Шамсеева

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

A.N. Khaertdinova, M.S. Shamseeva

AN INNOVATIVE MODEL FOR MANAGING THE FUEL AND PETROCHEMICAL REFINERY

Представлена инновационная модель управления предприятиями нефтегазохимического комплекса, направленная на повышение конкурентоспособности предприятий путем ускорения производственных процессов, снижения энергоемкости и сокращения отрицательного воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: инновационная модель управления, нефтегазохимический комплекс, экологичные производства, пилотирование, масштабирование производства

The article presents an innovative model for the management of fuel and petrochemical refinery plants aimed at improving competitive advantages of enterprises by boosting production processes, reducing the power consumption, as well as the negative impact on the environment.

Keywords: innovative management model, fuel and petrochemical refinery plant, eco-friendly production, piloting, production scaling

Предприятия нефтегазохимического комплекса имеют важное значение для экономики России. В то же время, предприятия данного вида деятельности являются очень энергоемкими и оказывают отрицательное воздействие на окружающую природную среду. Совершенствование управления будет в значительной мере способствовать повышению конкурентоспособности предприятий нефтегазохимической отрасли путем ускорения производственных процессов, снижения энергоемкости и отрицательного воздействия на окружающую среду.

Потенциальные выгоды от инновационной модели управления:

- повышение эффективности использования энергии – 5% (10-20 лет), 20% (30-40 лет);
- общее снижение затрат – 20% (5-10 лет), 50% (10-15 лет);
- снижение отрицательного влияния на экологию 30% (5-10 лет), 60% (10-15 лет).

Инновационная модель управления включает три этапа (рис. 1):

- разработка научно-исследовательской программы, направленной на повышение экологизации производств;
- пилотирование и демонстрацию инновационных разработок;
- передачу знаний и технологий.

Отсутствие доступных демонстрационных возможностей является основным препятствием для внедрения инновационных технологий. Чтобы преодолеть этот барьер объект будет установлен в систему, чтобы позволить пилотирование и демонстрацию перспективных экологических технологий в полупромышленном масштабе. Цель состоит в том, чтобы подтвердить технико-экономическую эффективность [1, с. 39].

Кроме того, так как каждый шаг процесса отдельно оптимизируется и контролируется, нет интегрированной оптимизации всего процесса и отсутствие информации по отклонениям в предыдущих периодах. Существует также отсутствие информации о промежуточных продуктах, и будут ли они подпадать под технические характеристики. Управляемость

общего процесса обеспечивается за счет буферизации или смешивания единичных операций или путем сложных проверок качества между процессами.

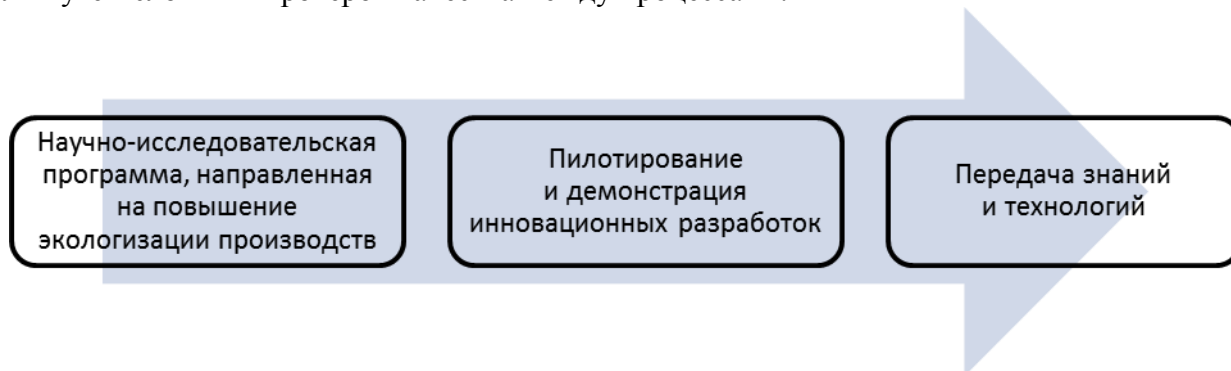


Рис. 1. Инновационная модель управления предприятиями нефтегазохимического комплекса

Интенсификация производства обычно приводит к процессам с более высокой степенью интеграции и взаимодействия между этапами процесса. Контроль производства играет важную роль. Только оптимизация всего интегрированного производственного процесса гарантирует, что преимущества усовершенствованных процессов будут эффективны в полной мере. Такой контроль должен быть основан на глубоком понимании сути процесса и оптимизации всего процесса, от сырья до конечного продукта.

Дополнительно, на основе инновационной модели управления необходимо активизировать процессы оценки их эффективности. Хотя адекватные инструменты существуют для линейных или нелинейных моделей, полный нелинейный контроль осуществляется в конкретных приложениях. Общие, надежные инструменты по-прежнему отсутствуют. Инновационная модель управления вводит новые направления развития, которые должны быть управляемы. Необходимы инструменты для испытания возможности применения и надежности инновационной технологии [2, с. 9].

Используя демонстрационные модели и алгоритмы оптимизации управления, передовые концепции управления будут разработаны для нефтегазохимического предприятия. Эти доступные модели и средства управления будут адаптированы к интегральному объекту управления технологическими процессами для достижения адаптации новых экологических технологий процесса в существующей среде. Средства будут испытаны в полупромышленном масштабе с использованием одного или двух вариантов. Параллельно с этим, имеющиеся инструменты будут собраны в общий инструментарий для разработки и осуществления управления на основе моделей оптимизации.

Одним из инструментов совершенствования модели управления является контроллинг – это относительно новый термин в теории и практике современного управления, возникший на рубеже таких наук, как экономический анализ, планирование, управленческий учет, кибернетика и менеджмент. Он функционально обособленным направлением экономической работы на предприятии, связанным с реализацией финансово-экономической функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Контроллинг призван обеспечить интеграцию и координацию всех служб и подразделений предприятия на достижение оперативных и стратегических целей.

Наиболее важным для промышленных предприятий считается контроллинг обеспечения ресурсами. Основная цель контроллинга обеспечения ресурсами – найти и доставить с минимальными затратами материальные ресурсы, необходимые для производственного процесса. Ким того, важными расчетными показателями являются оптимальный размер партии заказываемых ресурсов, размер запаса на складе и т.д. Для решения этих задач широко используются оптимизационные методы. Например, оптимальные маршруты доставки материалов определяются с помощью транспортных задач,

экономически выгодный размер партии материалов – с помощью методов управления запасами и т.д. Основные инструменты контроллинга обеспечения ресурсами такие: исследования рынков закупки товаров и анализ поставщиков, ABC-анализ, EOQ-модель.

Исследование рынков закупки товаров и анализ поставщиков производится накоплением информации в памяти ЭВМ о рынках и поставщиков и ее анализом. Информация поступает из разных источников – по результатам опроса, наблюдения способом анкетирования, непосредственных отношений (заключение договоров), экспертных оценок [3, с. 12-18]. Для проведения маркетинговых исследований используется широкий арсенал экономико-математических методов. Это, прежде всего, статистические методы обработки данных, статистический анализ средних оценок и размера ошибок; многомерные методы (факторный и кластерный анализ); регрессионный и корреляционный методы; имитационные методы; детерминированы методы исследования операций (линейное и нелинейное программирование) и другие. Выбор того или иного метода исследования зависит от поставленной цели исследования, содержания задачи, реализуется на ЭВМ, и наличии соответствующих программных средств.

Контроллинг можно рассматривать как систему обеспечения способности предприятия к выживанию. В пределах предприятия контроллинг дает количественную и качественную оценки производственной деятельности, в частности, организации пространственного размещения производственных объектов и материальных потоков; транспортировке грузов и подготовке их к перевозке; организации финансовой деятельности предприятия; экологистике, то есть вывоза и утилизации отходов производства и организации использования вторичного сырья; управлению информационными потоками; обеспечению согласованного снабжения; планированию, общего контроля производства и управления запасами и т.д. [4, с. 27].

На основе анализа сферы применения контроллинга на предприятии можно заключить, что контроллинг – это прежде всего управление затратами, наиболее важными для предприятия, корректировки решений, цепной расчет стоимости производственных работ (по месту возникновения или продукции). Контроллинг систем – это упорядоченный и по возможности непрерывный процесс обработки данных для выявления отклонений или расхождений между плановыми и фактическими значениями показателей, а также анализ этих отклонений для выявления причин расхождений, который проходит определенный ряд этапов [5, с. 38]. В круг задач контроллинга входят:

- интеграция функций управления за его видами; координация материальных, финансовых и информационных потоков на предприятии;
- контроль, анализ показателей производственной деятельности предприятия;
- синтез информации для принятия управленческих решений;
- определение результативности и эффективности деятельности.

Благодаря инновационному консультированию происходит формирование новых взглядов именно на новейшие управленческие структуры и методы, которые уменьшают затратность бизнеса и повышают эффективность управленческой деятельности.

В теории и практике менеджмента для оценки эффективности выполнения разработана общая система таких показателей – «сбалансированная система показателей» (Balanced Scorecard, BSC). Это система менеджмента, разработанная в начале 1990-х годов Р.С. Капланом и Д.П. Нортон, назначение которой обеспечить более четкая формулировка стратегических планов и их реализации, является шире назначения систем, которые только измеряют финансовые показатели. С точки зрения логистической деятельности и реализации логистической стратегии BSC концентрируется на бизнес-процессах, и используется группа «ключевых показателей эффективности» (Key Performance Indicators, KPI) [6, с. 178-179].

Использование BSC и KPI в логистической сфере слабо рассмотрено в исследованиях ученых, хотя этот инструмент как показывают и ученые, и практики менеджмента является современным инструментом для достижения стратегических целей, как предприятия, так и

логистической системы, а также эффективной реализации логистической стратегии. Существует следующая схема внедрения системы BSC и KPI для предприятий, которая позволяет значительно повысить эффективность как разработки, так и реализации логистической стратегии. Для формирования эффективной модели ключевых показателей стратегии необходимо провести тщательный анализ взаимосвязей стратегических задач, ключевых стратегий и ключевых показателей на основе информации о стратегических задачах и критических факторов успеха, составляющие основу системы KPI: видение и миссия компании; стратегические задачи; потребности клиентов; системы поощрений и вознаграждений.

Помимо систем контроля, в инновационной модели главную роль играют фундаментальные исследования, которые необходимы для разработки адекватных моделей разработки инноваций в области экологизации производств. Прикладные исследования будут проводиться, чтобы сделать существующие технологии более надежными и совместимыми с имеющимися процессами. Прикладные исследования необходимы для разработки концепции управления на основе моделей и существующих алгоритмов. Современные промышленные процессы непрерывно контролируются. В то время как параметрами для контроля являются качество продукции, количество и безопасность, параметры на самом деле контролируемыми, как правило, является температура, давление и пропускные способности. Это приводит к:

- большой зависимости от знаний и опыта оператора;
- трудностям в оптимизации процесса в отношении экономических параметров таких как качество продукции, стоимости или использования энергии;
- интегрированный процесс имеет большую степень свободы, которую трудно контролировать.

Инновационная модель управления, состоит из пяти этапов:

1. Тестирование новой технологии в лаборатории.
2. Внедрение технологии до 1-10% от полных промышленных масштабов, в том числе и требуемой технологии производства и тестирования в контролируемой среде.
3. Проектирование системной интеграции технологии в существующем производстве и внедрение технологий в массовое производство для получения технологического оборудования по разумным ценам.
4. Пилотирование производства в промышленной среде.
5. Строительство первого завода.

Эта программа будет решать эти и другие вопросы:

- системный инжиниринг (например, равномерное проектирование промышленного химического оборудования / технологические системы);
- пилотные объекты практически полностью отсутствуют, поэтому тестирование, как и в том, что необходимо для шага 2 является дорогостоящим и требует много времени;
- финансирование проектирования, изготовления и испытания начального промышленного оборудования найти очень сложно из-за высокого риска и технической неопределенности;
- недостаточная интеграция производственного и технологического знания.

Эта программа зависит от достижения тесного сотрудничества по всей цепочки добавления стоимости для создания новой экологической технологии в промышленном масштабе, которая включает следующих участников:

- операторы процесса;
- компании-производители, которые могут обеспечить инновационное экологическое оборудование;
- вуз в качестве координационного центра для пилотирования и системной интеграции знаний;
- инженерные подрядчики.

Поскольку тесное сотрудничество может быть построено, только работая, над конкретным проектом, то необходимо выбрать две технологии, которые достаточно хорошо разработаны, чтобы осуществить пилотирование и производственную стадию развития. Сеть будет создавать консорциумы чтобы довести новые экологичные технологии из лабораторных условий до стадии, когда они могут быть протестированы в пилотном производстве [7, с. 40-44]. Параллельно с этими действиями, сеть будет разрабатывать инструменты для масштабирования инновационных технологий от лаборатории до полного производства. Эти инструменты включают:

- модели и общие рекомендации по доведению инновационного оборудования в масштабы, которые могут удовлетворить требуемую производственную мощность;
- модели для разработки комплексного оборудования, включая механическую составляющую и выбор материала;
- модели экстраполяции пилотных испытаний для предсказания долгосрочного поведения в полномасштабном процессе в реальной производственной среде;
- обзор имеющихся производственных технологий и руководящих принципов, чтобы избежать ненужные издержки производства от плохого менеджмента и качества оборудования;
- руководящие принципы и инструменты для оценки производственных затрат на разработанное оборудование, как на ранних стадиях развития.

Основными направлениями инноваций в области экологизации производственных технологий нефтегазохимических предприятий являются:

- изменение исходного сырья и топлива, в том числе возобновляемых источников энергии (биоочистки, биопроцессов, и т.д.);
- новые, функциональные продукты;
- новые синтетические / каталитические понятия;
- понятие «Новый завод» (модульные, гибкие, мобильные и т.д.);
- использование возобновляемых источников энергии (солнечных лучей, ветра, геотермальной и т.д.) в промышленности;
- решение экологических проблем (отходы, CO₂, вода, изменение климата и т.д.);
- решение социальных вопросов (здоровье, безопасность и т.д.).

Инновационная модель управления будет предусматривать необходимые новые разработки в процессе технологии в целом и в интенсификации процесса в частности. Реализовать инновационную модель будет консорциум, который представляет собой государственно-частное партнерство между нефтехимической промышленностью, инфраструктурой вузов и правительством. На государственном уровне координация будет осуществляться Министерством экономики, Министерством промышленности и Министерством образования.

Список литературы

1. Бирюков Н.Н. Бизнес и нефть / Н.Н. Бирюков // БИКИ. 2011. № 2. С. 39.
2. Воеводин Г.А. Нефть и Россия: планы на будущее / Г.А. Воеводин // Ведомости. 2014. № 32. С. 9.
3. Воронина Н.В. Мировой рынок нефти: тенденции развития и особенности ценообразования / Н.В. Воронина // Практический маркетинг. 2013. № 10. С. 12-18.
4. Завьялова З.М. Теория экономического анализа / З.М. Завьялова. М.: Финансы и статистика, 2012. 312 с.
5. Менжерес В.Н. К вопросу образования, функционирования и развития логистических систем / В.Н. Менжерес, В.И. Рябуха // Экономика и логистика менеджмента: межвуз. науч. сб. Саратов: СГТУ, 2015. 60 с.
6. Молчанова Л.Н. Затраты предприятия как категория финансовой логистики / Л.Н. Молчанова, М.М. Хайкин // Логистика: современные тенденции развития. 2011. № 2. С. 178-179.

7. Лубнина А.А. Совершенствование управления инновационным развитием нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан / А.А. Лубнина // Экономический вестник Республики Татарстан. 2015. № 4. С. 40-44.

References

1. Biryukov N.N. Biznes i neft' [Business and oil] / N.N. Biryukov // BIKI. 2011. № 2. S. 39. (in Russian).
2. Voevodin G.A. Neft' i Rossiya: plany na budushchee [Oil and Russia: Future Plans] / G.A. Voevodin // Vedomosti. 2014. № 32. S. 9. (in Russian).
3. Voronina N.V. Mirovoj rynek nefti: tendencii razvitiya i osobennosti cenoobrazovaniya [World oil market: development trends and pricing features] / N.V. Voronina // Prakticheskij marketing. 2013. № 10. S. 12-18. (in Russian).
4. Zav'yalova Z.M. Teoriya ehkonomicheskogo analiza [Theory of Economic Analysis] / Z.M. Zav'yalova. M.: Finansy i statistika, 2012. 312 s. (in Russian).
5. Menzheres V.N. K voprosu obrazovaniya, funkcionirovaniya i razvitiya logisticheskikh system [On the issue of education, functioning and development of logistics systems] / V.N. Menzheres, V.I. Ryabuha // Ehkonomika i logistika menedzhmenta: mezhvuz. nauch. sb. Saratov: SGTU, 2015. 60 s. (in Russian).
6. Molchanova L.N. Zatraty predpriyatiya kak kategoriya finansovoy logistiki [Enterprise costs as a category of financial logistics] / L.N. Molchanova, M.M. Hajkin // Logistika: sovremennye tendencii razvitiya. 2011. № 2. S. 178-179. (in Russian).
7. Lubnina A.A. Sovershenstvovanie upravleniya innovacionnym razvitiem neftegazohimicheskogo kompleksa Respubliki Tatarstan [Improving the management of innovative development of the petrochemical complex of the Republic of Tatarstan] / A.A. Lubnina // EHkonomicheskij vestnik Respubliki Tatarstan. 2015. № 4. S. 40-44. (in Russian).

Айгуль Наилевна Хаертдинова

бухгалтер ООО «Шагар», магистрант
кафедры логистики и управления
Казанского национального
исследовательского технологического
университета, Россия
E-mail: bred.gerl@mail.ru

Ajgul' N. Haertdinova

ORCID ID 0000-0003-2655-774X
Accounting Officer at ООО Shagar,
Master Student, Department of Logistics
and Management, Kazan National Research
Technological University, Russia
E-mail: bred.gerl@mail.ru

Мария Сергеевна Шамсеева

главный государственный налоговый
инспектор отдела камеральных проверок
Межрайонной ИФНС России
по Республике Татарстан,
магистрант кафедры логистики и управления
Казанского национального
исследовательского технологического
университета, Россия
E-mail: shamseevamasha@mail.ru

Mariya S. Shamseeva

ORCID ID 0000-0002-7620-710X
Chief State Tax Inspector of Desk Audit
Department, Interdistrict
Inspectorate of the Federal Tax Service
of Russia for the Republic of Tatarstan,
Master Student, Department of Logistics
and Management, Kazan National Research
Technological University, Russia
E-mail: shamseevamasha@mail.ru

Образец для цитирования:

Хаертдинова А.Н., Шамсеева М.С. Инновационная модель управления предприятиями нефтегазохимического комплекса // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 114-119.

Cite this article as:

Khaertdinova A.N., Shamseeva M.S. An innovative model for managing the fuel and petrochemical refinery // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 114-119. (in Russian)

УДК 338.242

Ю.М. Шипилова, Т.С. Глазатова

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В СФЕРЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

Yu.M. Shipilova, T.S. Glazatova

A MECHANISM FOR SMALL BUSINESS MANAGEMENT IN THE AREA OF LEGAL SERVICES

Рассмотрены виды организации бизнеса в сфере оказания юридических услуг. Исследован механизм управления малыми фирмами в сфере оказания юридических услуг. Построена организационная структура фирм, оказывающих юридические услуги. Исследован этический аспект ведения бизнеса в сфере оказания юридических услуг.

Ключевые слова: юридический менеджмент, бизнес в сфере оказания юридических услуг, механизм управления фирмой, оказывающей юридические услуги

The types of business organization in the sphere of legal services is considered. A mechanism for small business management in the sphere of legal services is investigated. The organizational structure of firms providing legal services has been developed. A research has been made into the ethical aspect of doing business in the sphere of legal services.

Keywords: legal management, business in the sphere of legal services, a mechanism of management in the sphere legal services

Во многих регионах РФ на протяжении долгого времени организации, оказывающие юридические услуги, наряду с частными медицинскими центрами, удерживают значительную долю рынка услуг. В отличие от медицинских центров, оказывающих платную медицинскую помощь, для клиентов, не обращающихся в государственные медицинские учреждения за помощью в рамках медицинского страхования, все юридические услуги на 99% являются платными.

Спрос на юридические услуги постоянно растет. В свою очередь, спрос рождает предложение, чем и объясняется удержание определенной доли рынка услуг во многих регионах РФ. Ввиду отсутствия в России собственной традиции функционирования юридических компаний, они во многом заимствуют их из-за рубежа, копируя структуру компаний, систему управления, наименование должностей, компетенции сотрудников и даже определенные элементы корпоративной этики. При этом добавляя определенные российские особенности, связанные с национальным менталитетом и законодательством. Здесь, как правило, за основу берутся компании из англо-саксонской правовой системы (прежде всего Великобритании и США), в меньшей степени ФРГ и Франции.

Смешение различных традиций привело к ситуации, когда одни юридические компании с трудом понимают внутреннее устройство других. Некоторые компании сочетают сразу несколько систем. Довольно распространенной в России стала система, когда организация зарегистрирована в форме адвокатского бюро, где работают адвокаты и их помощники, но при этом параллельно существует градация сотрудников, например, западных компаний. Определенные сложности возникают также с тем, что адвокатские образования, согласно федеральному закону от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 23. ст. 2102) должны быть некоммерческими

организациями, адвокатская деятельность не является предпринимательской, а адвокаты в силу своего статуса не вправе вступать в трудовые отношения в качестве работников, за исключением научной, преподавательской и иной творческой деятельности, а также занимать государственные и муниципальные должности (ст. 2 федерального закона от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»). При этом подобные адвокатские образования должны конкурировать на рынке оказания юридических услуг с российскими и международными юридическими компаниями, которые являются коммерческими организациями. Работа таких юридических организаций построена на коммерческом расчете. Однако зарегистрированы такие организации как некоммерческие организации. То есть работа их построена по принципу – некоммерческие организации в целях обеспечения своего функционирования оказывают коммерческие услуги.

История юридического бизнеса за границей намного старше, она насчитывает столетия. Конечно, за это время бизнес прошел разные этапы от одиночных фирм до ассоциаций и союзов, как знаменитое Law society в Великобритании. Там выработаны этические стандарты профессии, и те, кто их нарушает, исключаются из юридического сообщества. Репутация стоит очень дорого, и ее берегут.

После распада Советского Союза рынок юридических услуг для бизнеса в России начал формироваться одновременно с началом развития рыночной экономики в начале 90-х годов и наличие только адвокатских образований было недостаточным для решения экономических проблем. Те, кто был в начале истории создания юридического бизнеса, имели много сложностей, но и больше возможностей. В связи с чем, возникла необходимость для привлечения на российский рынок по оказанию юридических услуг иностранных юридических компаний.

Первыми были крупные международные юридические компании, которые пришли на российский рынок вместе со своими иностранными клиентами. Одной из таких компаний была компания Baker & McKenzie, которая в 1989 году открыла первый офис в Москве. Иностранные юридические фирмы быстро разделили сферы деятельности с российскими коллегами, которые с незначительными изменениями сохранились и до наших дней.

По сути, международные юридические организации должны были давать юридические советы, а российские юристы – решать возникшие юридические проблемы.

К началу XXI века российские юридические фирмы начали более цивилизованный этап своего развития, идя по пути развития своих зарубежных коллег: укрупнялись и сливались, открывали офисы в различных городах России, увеличивали сферы оказания юридических услуг. Это привело к обострению конкуренции с иностранными юридическими фирмами и постепенному их сокращению на российском рынке оказания юридических услуг. В то же время российские фирмы, набирая опыт у западных коллег, сохраняют конкурентные преимущества.

Юридические фирмы, созданные двадцать лет назад, открывают свои отделения в странах СНГ. Более молодые фирмы, которые отделяются от своих предшественников, используют опыт, накопленный в предыдущих фирмах. И если ранее юридическая фирма старалась охватить все сферы бизнеса, то сегодня ввиду нарастания конкуренции создается и развивается немало фирм, специализирующихся в оказании определенного вида услуг, например налоговых, таможенных, в сфере интеллектуальной собственности, трудового права.

Как любая другая форма бизнеса, функционирующая по законам рыночной экономики, юридические фирмы должны подчиняться правилам поддержания конкурентоспособности. Определяющим критерием успеха является эффективное управление.

Организационная структура юридических организаций построена по принципам построения организационной структуры фирм малого бизнеса. Организационная структура

любой организации формируется таким образом, чтобы обеспечить ей непрерывное функционирование и достичь поставленных целей и, как правило, связана с рациональным распределением ресурсов.

Среди адвокатских образований наиболее распространены коллегии адвокатов и адвокатские бюро. Коллегия адвокатов является некоммерческой организацией, основанной на членстве и действующей на основании устава, утверждаемого ее учредителями и заключаемого ими учредительного договора. При этом учредителями подобных организаций могут быть адвокаты, сведения о которых внесены только в один региональный реестр. В учредительном договоре учредители определяют условия передачи организации своего имущества, порядок участия в ее деятельности, порядок и условия приема в коллегию адвокатов новых членов, права и обязанности учредителей (членов) коллегии адвокатов, порядок и условия выхода учредителей (членов) из ее состава (ст. 22 федерального закона от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»). Во главе коллегии адвокатов – руководитель или председатель коллегии адвокатов, который выбирается из состава коллегии адвокатами – членами коллегии. Коллегия адвокатов является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, открывает счета в банках, имеет печать, штампы и бланки. Коллегия адвокатов вправе создавать филиалы на всей территории Российской Федерации, а также на территории иностранного государства, если это предусмотрено законодательством этого иностранного государства.

Адвокатское бюро представляет собой объединение двух и более адвокатов, которые действуют на основании партнерского договора и несут при этом солидарную ответственность. Ведение общих дел адвокатского бюро осуществляется управляющим партнером, если иное не установлено партнерским договором, который избирается на собрании путем голосования.

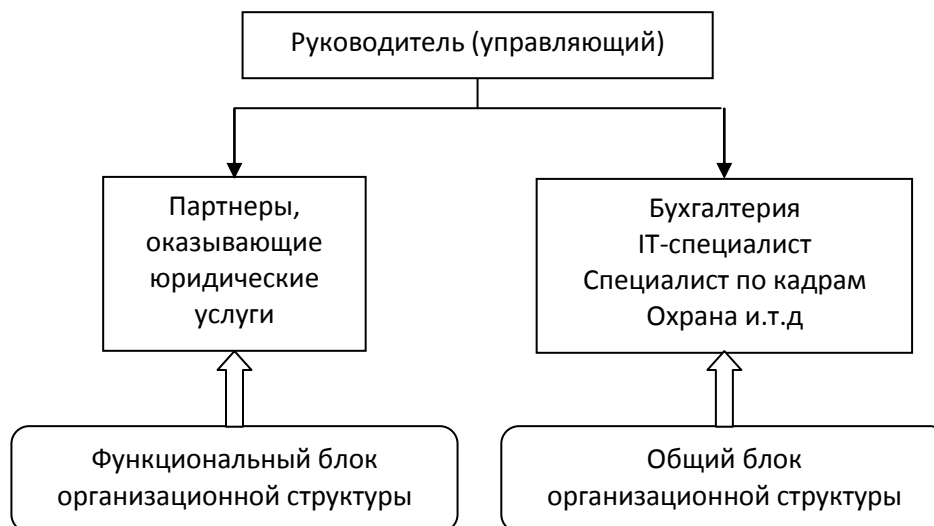
Соглашение об оказании юридической помощи с доверителем заключается управляющим партнером или иным партнером от имени всех партнеров на основании выданных ими доверенностей. В доверенностях указываются все ограничения компетенции партнера, заключающего соглашения и сделки с доверителями и третьими лицами (ст. 23 федерального закона от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»).

Адвокат вправе осуществлять свою деятельность только в одном адвокатском образовании, учрежденном в соответствии с федеральным законом от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (ст. 15 федерального закона от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»).

Подобно производственной структуре, встроенной в общую организационную структуру предприятия, в организационную структуру юридических организаций встроен профессиональный комплекс, отвечающий за конкретно оказание юридических услуг. При формировании организационной структуры руководитель юридической организации решает какие подразделения необходимы для бесперебойной работы организации, а какие функции могут быть обеспечены сторонними организациями. На сегодняшний день, в целях экономии и снижения затрат на содержание сотрудников, выполняющих общие функции по организации работы юридической фирмы прослеживается тенденция оптимизации общего блока организационной структуры и обращение к услугам аутсорсинга по данным направлениям деятельности. Примерная организационная структура юридической организации представлена на рисунке.

Основной доход от оказания юридических услуг организациям приносят партнеры. Однако они получают зарплату в качестве определенного процента от полученных за определенный период за оказание услуг денег. Заработанные партнерами деньги идут на

содержание бухгалтерии, исполнительной дирекции, отдела кадров специалистов IT и т.д. Имя и репутация партнера – это негласная реклама юридической организации. При смене партнером места работы его клиенты следуют за ним из одной юридической организации в другую. Вопросами маркетинга, контактом с разного рода административными структурами, коммерческими организациями занимается непосредственно руководитель юридической организации.



Примерная организационная структура юридической организации

Бизнес юридических организаций строится на доверии клиента. Доверие вызвано ответственностью перед клиентами, а именно умением общаться с клиентом, соблюдать тайну, оказывать качественные современные юридические услуги. В бизнесе юридических организаций потеря доверия к специалисту, оказывающему юридическую помощь – это потеря доверия ко всей юридической организации, что само по себе может быть губительно для юридической организации в условиях растущей конкуренции в данной области рынка услуг. При определении эффективности работы юридической организации необходимо правильно выбрать критерии эффективной работы и оценку качества оказываемых юридических услуг. Внедрение во всем мире стандартов позволяет более объективно оценивать работу партнеров в части оказания юридических услуг. Результат работы партнера – основные составляющие профессионализма партнера с точки зрения клиентов: полнота предоставленной информации, пунктуальность, внимание к мелочам, положительные результаты в судебных делах, соблюдение тайны. Профессионализм подразумевает оказание качественных услуг. Качество юридических услуг тесно связано с качеством менеджмента юридической организации, в том числе в области реализации профессиональной этики.

Еще один критерий, определяющий успех юридической организации в конкурентной борьбе – грамотная разработка и реализация стратегии развития. Значение стратегического поведения, позволяющего фирме функционировать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на ежедневном краткосрочном состоянии дел в компании, но и вырабатывать стратегию долгосрочного развития, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, связанную с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. В настоящий момент исключительно

важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющейся окружающей среде.

Юридической фирме в обязательном порядке необходима стратегия развития, хотя далеко не во всех компаниях она осознана, разработана, утверждена и контролируется на предмет ее совпадения с текущей деятельностью. В то же время, стратегия, т.е. бизнес-модель развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу, с одной стороны, придает юридической фирме уникальность, а с другой – помогает ее сотрудникам и владельцам понять, в каком направлении и как происходит ее развитие [2].

Организация, оказывающая юридические услуги, как и любая организация, функционирующая в той или иной отрасли, при разработке и выборе стратегии опирается на составляющие эталонных – бизнес стратегий. Особое внимание требуют отдельные функциональные стратегии, как например маркетинговые стратегии. На маркетинговую деятельность организации также оказывает влияние отрасль ее функционирования. Маркетинг юридических фирм, подобно маркетингу медицинских учреждений, персонализирован. Не малую роль в маркетинге фирм, оказывающих юридические услуги, играет имя сотрудников, оказывающих юридические услуги. Внедрение методов юридического маркетинга, позволит привлечь клиентов. Мало оказывать качественные услуги: нужно уметь донести до клиента ценность вашей услуги, чтобы он смог воспринять ее качество. А это уже задачи для современного маркетинга фирм, оказывающих юридические услуги.

Выбор конкретной маркетинговой стратегии, в рамках реализации общей стратегии фирмы, осуществляется на основе анализа существующих и прогнозирования будущих потребностей, стратегической сегментации рынка, прогнозирования жизненных циклов товара, анализа конкурентоспособности, прогнозирования механизма действия закона конкуренции.

Использование современных подходов практики общего менеджмента, привлечение профессионалов, компетентных и с профессионально этической точки зрения, использование грамотных подходов к распределению финансовых ресурсов, построению организационной структуры, правильная выработка миссии и стратегии организации – критерии качества менеджмента юридической организации, и определенные условия ее успеха в конкурентной борьбе.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.09.1998 г. № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // СЗ РФ. 1998. № 39. Ст. 4857.
2. Щепанский И.С. О необходимости и направлениях разработки профессиональных стандартов в юридической области / И.С. Щепанский // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 5.
3. Пospelов О.В. Адвокатам-судьям бояться нечего, им не страшна даже бизнес-адвокатура / О.В. Пospelов // Адвокатская практика. 2012. № 1. С. 5-12.
4. Сухарев И.Ю. Становление адвокатуры в России / И.Ю. Сухарев // Уч. тр. Рос. акад. адвокатуры им. Ф.Н. Плевако. М., 2000. Вып. 1. С. 64.
5. Адвокатура в цифрах // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. 2009. № 3. С. 176.
6. Шинкарук А. Восемь критических ошибок, которые снижают прибыль в юридическом бизнесе / А. Шинкарук // Административное право. 2012. № 4. С. 15-21.

References

1. Federal'nyj zakon ot 25.09.1998 g. № 158-FZ «O licenzirovanii otdel'nyh vidov dejatel'nosti» [Federal Law of September 25, 1998 No. 158-FZ "On licensing of certain types of activities"] // SZ RF. 1998. № 39. St. 4857. (in Russian).

2. Shhepanskij I.S. O neobходимosti i napravlenijah razrabotki professional'nyh standartov v juridicheskoy oblasti [On the need and directions for the development of professional standards in the legal field] / I.S. Shhepanskij // Aktual'nye problemy rossijskogo prava. 2014. № 5. (in Russian).
3. Pospelov O.V. Advokatam-sud'jam bojat'sja nechego, im ne strashna dazhe biznes-advokatura [Advocates-judges have nothing to fear, they are not afraid even of business lawyers] / O.V. Pospelov // Advokatskaja praktika. 2012. № 1. S. 5-12. (in Russian).
4. Suharev I.Ju. Stanovlenie advokatury v Rossii [Formation of the Bar in Russia] / I.Ju. Suharev // Uch. tr. Ros. akad. advokatury im. F.N. Plevako. M., 2000. Vyp. 1. S. 64. (in Russian).
5. Advokatura v cifrah [Advocacy in figures] // Vestnik Federal'noj palaty advokatov RF. 2009. № 3. S. 176. (in Russian).
6. Shinkaruk A. Vosem' kriticheskikh oshibok, kotorye snizhajut pribyl' v juridicheskom biznese [Eight critical errors that reduce profits in the legal business] / A. Shinkaruk // Administrativnoe pravo. 2012. № 4. S. 15-21. (in Russian).

Юлия Михайловна Шипилова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент»
Тамбовского государственного
технического университета, Россия
E-mail: juliakliot.jk@gmail.com

Yuliya M. Shipilova

ORCID ID 0000-0002-7038-7680
PhD (Economics), Associate Professor
Department of Management,
Tambov State Technical University, Russia
E-mail: juliakliot.jk@gmail.com

Татьяна Сергеевна Глазатова

кандидат юридических наук,
магистрант кафедры «Менеджмент»
Тамбовского государственного
технического университета, Россия

Tatiana S. Glazatova

ORCID ID 0000-0002-7272-7888
PhD (Law), Master Student, Department
of Management, Tambov State Technical
University, Russia

Образец для цитирования:

Шипилова Ю.М., Глазатова Т.С. Механизм управления малым бизнесом в сфере юридических услуг // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 120-125.

Cite this article as:

Shipilova Yu.M., Glazatova T.S. A mechanism for small business management in the area of legal services // Actual Problems of Economics and Management. 2018. № 3 (19). pp. 120-125. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 23.07.2018 г., принята к опубликованию 22.08.2018 г.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПУБЛИКАЦИИ

Электронный вид статьи представить на электронную почту редакции **apem@sstu.ru**.

Оригинальный текст в соответствии с тематикой журнала. Тип статьи обзорный или экспериментальный.

Объем рукописи от 5 до 12 страниц через одинарный интервал формата А4 с полями 2,0 см, абзацный отступ 1 см., текстовый редактор Word, шрифт Times New Roman, размер шрифта основного текста – 12. Текст с выравниванием по ширине. Нумерация страниц отсутствует. Переносы включены. Таблицы, рисунки, формулы должны занимать не более 25% общего объема статьи.

Оформление таблиц. Шрифт второстепенного текста в таблице – Calibri, размер шрифта – 11. Название таблицы приводится сверху с выравниванием по ширине, отступ 1 см. (Таблица 1. Индексы цен). Ссылки на таблицы в тексте указывать в круглых скобках, например, (табл. 1).

Оформление рисунка. Шрифт второстепенного текста на рисунке – Calibri, размер шрифта – 11. Рисунки выполняются с помощью графических редакторов. Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров, например Excel. Название рисунка – снизу, отступ 1 см. с выравниванием по ширине (Рис. 1. Динамика цен). Ссылки на рисунки указывать в круглых скобках, например, (рис. 1).

Оформление формул. Формулы размещать по центру страницы, указывать смысл переменных с единицей измерения. Формулы и буквенные обозначения величин набирать в редакторе формул. Нумерация формул осуществляется на полях, например, (1). Ссылки на формулы указывать в круглых скобках, например, формула (1).

Оформление списка литературы. Шрифт списка литературы – Times New Roman, размер шрифта – 11. Список литературы должен быть оформлен по ГОСТ Р 7.0.5-2008 и включать работы, опубликованные на английском языке. Источники указывать в порядке цитирования в тексте. На все источники из списка литературы делать ссылки в тексте. Ссылки на использованные источники оформлять в квадратных скобках по тексту с указанием номера источника в списке литературы, например, [5, с. 7].

СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИИ

УДК (слева статьи, отступа нет, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 12).

Направление: экономические науки.

Инициалы и фамилия автора (ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на русском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на русском языке).

Инициалы и фамилия автора(ов) (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Calibri, размер шрифта – 12, на английском языке).

Название статьи (выравнивание по ширине, отступ 1 см, прописными буквами, полужирное начертание по тексту, шрифт – Calibri, размер шрифта – 16, на английском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на русском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на русском языке).

Аннотация (3-8 предложений без абзацев, цитирования, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на английском языке).

Ключевые слова (до 10 слов, расшифровка аббревиатуры, выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 11, на английском языке).

Текст статьи (логическая структура: введение, методика, основная часть, выводы).

Список литературы (не менее 3, не более 20 источников за последние 5-10 лет, включая источники на английском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ученая степень (полностью), ученое звание (полностью), должность, кафедра (полностью), полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на русском языке).

Имя, отчество, фамилия автора(ов) (полностью), ORCID ID – цифровой идентификатор исследователя в международных библиографических системах, ученая степень, ученое звание, должность, кафедра, полное официальное название учреждения (выравнивание по ширине, отступ 1 см, строчными буквами, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, на английском языке).

Контактная информация авторов (почтовый адрес с индексом, E-mail, телефон).