

МАГИСТРАЛЬ – 21 ВЕК

2020, № 1

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

СТЕПИШЕВА ПОЛИНА АНДРЕЕВНА – доцент кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент

ШИШКИНА ДАРЬЯ ИВАНОВНА – доцент кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент

РАДОНЕЖСКИЙ ИГОРЬ ПЕТРОВИЧ – доцент кафедры экономики и управления Кемеровского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент

МЕКОЯН АРСЕН ЭДУАРДОВИЧ – доцент кафедры математического моделирования экономических систем АПК Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, кандидат экономических наук, доцент

КУРПАТОВА ВАСИЛИСА АЛЕКСАНДРОВНА – доцент кафедры экономики и менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Омский филиал), кандидат экономических наук, доцент

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № 77-15556 от 20.05.2003 г.

Все права защищены.

Перепечатка материалов только с разрешения редакции журнала.

Авторские материалы рецензируются и не возвращаются.

Редакция сохраняет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописи

Точка зрения авторов статей может не совпадать с мнением редакции.

Ответственность за достоверность рекламных объявлений несут рекламодатели.

Учредитель СМИ: Общество с ограниченной ответственностью “Издательский Дом Магистраль”

Адрес издателя, редакции: 103775, Москва, ул. Петровка, д. 3/6, к. 601

Тел./факс (095) 927-86-68, тел. (095) 921-30-04, 927-89-39

e-mail: morvesti@mail.cnt.ru, <http://www.morvesti.ru/magistral/>

Формат 210x297

СОДЕРЖАНИЕ

САРАНОВИЧ Ж. П. Основные направления развития конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.....	3
КАЛИНИНА М. В. Венчурные инвесторы и их роль в управлении компаниями-реципиентами.....	8
МАРКЕСОВ В. А. Место системы управления рисками строительного предприятия.....	12
АРШИНОВ В. М. О категории «человеческий капитал»: сущность и основное содержание.....	18
НЕСТЕРЕНКО Е. А. Классификация объектов недвижимости для целей оценки их стоимости.....	24
ХЛЕБНИКОВ С. П. Мониторинг программ стабилизации кризисного предприятия.....	28
СМИРНОВ Ю. П. Основные типы организационных структур управления современными холдингами.....	32
МАКАРЦОВА О. П. Подходы к разработке инновационной программы предприятия.....	36
ПАВЛОВНА Е. Д. Система управления строительным предприятием на основе инструментов маркетинга....	40
МАРОНОВА Ж. Е. Организационно-методические основы формирования инновационных систем.....	46

УДК 338

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Саранович Жанна Павловна

*Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва*

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления развития конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Полученные результаты дают возможность усовершенствовать систему управления конкурентоспособности предприятий. Статья носит прикладной характер и будет интересна широкому кругу читателей.

Ключевые слова: конкурентоспособность; субъекты; оценка; совершенствование.

THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF ECONOMIC ENTITIES

Saranovich Zhanna Pavlovna

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Abstract. The article considers the main directions of development of the competitiveness of economic entities. The obtained results make it possible to improve the system of enterprise competitiveness management. The article is applied in nature and will be of interest to a wide range of readers.

Keywords: competitiveness; subjects; grade; improvement.

Анализ эволюции теоретических подходов к источникам и критериям устойчивого конкурентного преимущества (Портера М., Х. Итэми, А.М. Бранденбургера и Б. Дж. Нейлбаффа и др.) показал, что наиболее эффективная в современных условиях концепция – это концепция ключевых компетенций, предложенная Г. Хэмелом и К.К. Прахаладом, которые ввели ее в широкое употребление. Впервые этот термин появился в 1990 году в их совместной статье «Ключевые компетенции корпорации», опубликованной в «Harvard Business Review» [1], в которой они утверждали, что успешные корпорации строят свою стратегию на использовании стержневых компетенций в разнообразных сферах бизнеса.

Данная концепция является основой «интеллектуального лидерства» компании в отрасли, опережающего создания, удержания и развития специфических, трудно имитируемых конкурентами источников устойчивых конкурентных преимуществ – ключевых компетенций [2].

Факторы конкурентного преимущества современных корпораций предлагается разделять по критерию устойчивости конкурентного преимущества:

- факторы, обеспечивающие устойчивые конкурентные преимущества – управляемые, трудно имитируемые конкурентами параметры внутренней среды корпорации, развитие которых обеспечивает следующие признаки продукции: потребительская ценность, уникальность, новизна;

- факторы временного конкурентного преимущества – легко имитируемые конкурентами, либо «случайные» благоприятные для развития организации параметры внешней среды.

Прошлое организации определяет ее настоящее, поскольку в ходе своего развития организация приобретает определенный «характер», который Филипп Селзник [3] в 1957 году назвал «отличительной компетенцией» в книге «Лидерство в управлении» (Leadership in administration). Причем эта суб-

станция не изнашивается в процессе ее употребления, а только возрастает и крепнет.

В известной статье «Близорукость маркетинга» («Marketing myopia»), опубликованной в «Harvard Business Review» в 1960г., Тед Левитт призвал компании определить для себя, каким бизнесом они занимаются: «Руководители должны воспринимать компанию не как производящую товары, но как обслуживающую потребителей таким образом, чтобы возникала приносящая им удовлетворение ценность». Т. Левитт заметил, что «производственное» мышление неизбежно сужает перспективы [4].

Концепция ключевых компетенций позволяет корпорации не только понять, участником какого бизнеса она является, но и определить свои ключевые компетенции. Это позволит ей расти и развиваться, опираясь на свои силы, и не отвлекаться на новшества, для которых у нее нет необходимых умений. Ясное представление о ключевых компетенциях также позволяет компании решить, какие области ее бизнеса лучше оставить для аутсорсинга, а какие настолько важны для ее конкурентного положения, что их нужно поддерживать всеми средствами [5].

В 90-х годах XX века особую актуальность приобрел ресурсный подход, в соответствии с которым хозяйствующие субъекты представляют собой совокупности материальных и нематериальных ресурсов, включая компетенцию, знания и навыки [6].

Под стержневыми компетенциями (core competencies) следует понимать только такие факторы, которые обеспечивают компании базовые, пороговые конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. Ричард Кох называет их еще основными деловыми способностями. Они определяют уникальные достоинства конечного продукта компании и обеспечивают потенциальный доступ к различным рынкам.

Г. Хамел и К.К. Прахалад выделяют следующие признаки ключевых компетенций корпораций:

1. Ценность для потребителя. Ключевая компетенция должна вносить наибольший вклад в воспринимаемую потребителем ценность, повышать значимость продукта в восприятии потребителя. То, что ключевая компетенция должна вносить существенный вклад в потребительскую ценность, не озна-

чает, что клиент способен понять сущность ключевой компетенции. Покупатели воспринимают сами преимущества, удобства, выгоды, а не технические и организационные аспекты, которые их создают. Производственные компетенции, которые приводят к осязаемому снижению издержек, можно также считать ключевыми, даже если покупатель получает мало или вообще никаких ценовых выгод от них [7].

2. Дифференциация конкурентов. Чтобы обладать качествами ключевой компетенции, навыки и умения должны быть уникальными. Это не означает, что они должны принадлежать только одной компании. В этой связи, не следует называть ключевым любой навык, распространенный во всей отрасли, если уровень этого навыка в отдельной компании не превосходит среднеотраслевой. У любой корпорации имеется ряд навыков и способностей, необходимых для вхождения в отрасль, но не создающих значительную конкурентную дифференциацию компаний. Конкретная компетенция, уже присутствующая во всей отрасли, может быть недостаточно развитой. Такую компетенцию можно расценивать как потенциально ключевую, если имеются возможности для ее развития [8].

3. Кругозор. Ключевые компетенции обеспечивают переход к будущим рынкам, обеспечивают компании возможность проникнуть на рынок и успешно конкурировать на нескольких рынках. Ключевые компетенции требуют абстрагирования от внешних параметров традиционного продукта и формирования концепции нового продукта. Более широкий подход к определению «ключевых компетенций» организации, как объекта управления и основы устойчивого конкурентного преимущества позволяет выделить следующие признаки ключевых компетенций (табл. 1).

Предлагается определять ключевые компетенции как не имитируемые конкурентами параметры внутренней среды, управления, базирующиеся на основе эффективного использования методов и методик современного менеджмента, взаимодействия элементов человеческого и организационного капитала, преобразующие факторы временного конкурентного преимущества и обеспечивающие рост рыночного капитала на основе формирования устойчивых конкурентных преимуществ корпорации [9].

Таблица 1. – Признаки ключевых компетенций как объекта управления

Выделяемые признаки	Ключевые компетенции как объект управления
Носители ключевых компетенций	Персонал, обладающий соответствующими знаниями, умениями, навыками и мотивациями
Необходимая инфраструктура развития ключевых компетенций	Взаимосвязь человеческого и организационного (структурного) капитала: особых навыков, умений персонала и инновационных технологий, коммуникационных и информационных систем предприятия, корпоративной культуры и других элементов
Критерии развития ключевых компетенций корпорации	Рост потребительского (рыночного) капитала, удовлетворенность и лояльность клиентов, инвестиционная привлекательность компании Узнаваемость брэнда

Г. Хэмел и К. Прахалад, сделавшие термин «ключевые компетенции» известным, определяют их как «навыки и умения, которые позволяют компании предоставлять потребителям фундаментальные выгоды». Они утверждают, что с точки зрения перспектив стратегическое планирование не представляется ни достаточно радикальным, ни достаточно долгосрочным. Они определяют ключевые компетенции как «коллективное умение организации, в частности, умение координировать разнообразные производственные навыки и интегрировать многочисленные технологические потоки» [10]. Вместо этого его целью остается постепенное улучшение. Данные исследователи призывают организации воспринимать себя как портфель ключевых компетенций, а не просто группу бизнес-единиц. Ключевая компетенция должна обеспечивать потенциальный доступ к большому разнообразию рынков, вносить заметный вклад в воспринимаемые потребительские выгоды конечных продуктов и осложнять конкурентам задачу ее воспроизведения [11].

Основные признаки ключевых компетенций заключаются в следующем.

1. Ключевые компетенции включают наиболее сильные стороны корпорации, т.е. все то, что компания или ее подразделения делают лучше других. Это может быть уникальная технология, ноу-хау, управленческие, маркетинговые навыки и знания, нечто ценное и оригинальное, чем обладает компания и что позволяет ей делать продукты, отличные от продуктов других предприятий и организаций, обеспечивая тем самым ее конкурентное преимущество.

2. Ключевые компетенции – это умение достигать определенных результатов с большей эффективностью. Ключевая ком-

петенция должна быть продолжительной во времени (не краткосрочной и не разовой), осознанной руководством компании и регулярно используемой (персонал должен уметь повторять свои успешные действия) [12]. Во многих случаях ключевая компетенция может сужаться до понятия «конкурентное преимущество» – осознаваемой клиентом характеристики организации (его ключевой компетенции), оказывающей существенное влияние на предпочтения потребителей. В организации не может быть много ключевых компетенций, но при этом их формулировка должна быть предельно конкретной, дающей однозначное представление о преимуществе данной компании. Примером ключевых компетенций может являться эффективное управление широким ассортиментом товарных запасов, технология создания уникального товара; умение так организовать систему управления, что заказы выполняются в любом случае и клиенты обслуживаются быстро и качественно [13].

Для корпораций, которые смогли составить убедительный и полезный список ключевых компетенций, начинается следующий этап: развитие стратегий на основе данных специализаций. Определив свои компетенции, компании получают возможность установить наиболее вероятный источник конкурентного преимущества. В сущности, концепция ключевых компетенций подталкивает компании к диверсификации. Им нужно идти туда, где их специализации могут дать максимальную эффективность и прибыльность. При разработке стратегии развития организации можно использовать образ «дерева компетенции» [14]. Ствол и крупные ветви являются базовыми продуктами, небольшие ветви – самостоятельными подразделениями, а листья – конечными това-

рами. Корневая система, которая обеспечивает питание, поддержку и устойчивость компании – это стержневые компетенции в ключевых областях деятельности. Базовые продукты – это «кубики», образующие основу для бесчисленного множества конечных товаров. Если корпорация способна обеспечить выбор и комбинацию ресурсов лучше, оригинальнее, быстрее конкурентов, то она имеет конкурентные преимущества.

3. Ключевые компетенции – это то, что компания умеет делать лучше, чем конкуренты. Это сочетание опыта, организационных навыков и технологических систем, которое создает исключительную потребительскую стоимость – то, что высоко ценят клиенты. Поэтому истинным источником конкурентного преимущества служит способность руководителей корпорации консолидировать организационный, технологический и производственный потенциал для усиления отдельных проектов в условиях жесткой конкуренции [15]. Таким образом, компании тогда легче достичь конкурентного преимущества перед соперниками, когда она обладает ключевыми компетенциями в немаловажной для успеха на рынке области, а у конкурентов таких компетенций нет и получить их стоит слишком дорого и требует слишком много времени. К примеру, конкуренты могут приобрести некоторые технологические линии, которые являются частью ключевых компетенций, но, как правило, они столкнутся со значительными трудностями, если будут пытаться скопировать более или менее

целостную систему внутрикорпоративной организации производственного процесса, необходимой для трансформации простых технологических линий в технологические ключевые компетенции.

4. Ключевые компетенции – это те методы организации и осуществления производства, которые невозможно найти, лишь используя систему цен для координации действий. Сущность ключевых компетенций заключается в том, что их нельзя получить готовыми, так как нельзя в точности повторить характерные черты внутренней организации компании, просто скопировав совокупность организационных единиц, выявленных в формальных контрактах. Даже когда в действительности компания и не владеет каждым звеном в цепочке создания потребительской стоимости своей продукции – ключевые компетенции конкуренты все равно абсолютно точно скопировать не смогут.

Таким образом, конкурентное преимущество может и не нуждаться в компетенциях на каждом этапе цепочки создания потребительской стоимости. Но контроль и эффективность деятельности на наиболее важных участках необходимы для определения конкурентного положения. Всегда следует различать те действия, которые ведут к успеху в соперничестве с другими предприятиями и организациями, и те, совершать которые необходимо для выживания компании. Иначе говоря, ключевые компетенции жизненно важны для достижения конкурентного преимущества любых субъектов рынка.

Список литературы

1. Hamel G. Leading the Revolution. – Harvard Business School Press. Boston (Mass.): – 2000.
2. Джон Мидлтон. Библиотека избранных трудов о стратегии бизнеса. Пятьдесят наиболее влиятельных идей всех времен / Пер с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
3. Geneen H. The Synergy Myth. – New York: St, Martins Press 1997+, 1997.
4. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
5. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
6. Гарбар Т.В., Соколов А.П. Основные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии. В сб.: Новые технологии в учебном процессе и производстве. Материалы XIII межвузовской научно-технической конференции. Под редакцией Паршина А.Н., 2015. С. 222-224.
7. Гарбар, Т. В. Основные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии / Т. В. Гарбар, А. П. Соколов // Новые технологии в учебном процессе и произ-

- водстве : Материалы XIII межвузовской научно-технической конференции, Рязань, 27–30 апреля 2015 года / Под редакцией Паршина А.Н.. – Рязань: Общество с ограниченной ответственностью «Рязанский Издательско-Полиграфический Дом «ПервопечатникЪ», 2015. – С. 222-224.
8. Аксенов, И. А. Система цифровой маркировки и прослеживаемости товаров в Российской Федерации / И. А. Аксенов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 17-20. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_17.
9. Зайцева, С. С. Взаимодействие с поставщиками и клиентами: новые требования в цифровой экономике / С. С. Зайцева, Т. О. Шалимова, Н. Н. Ползунова // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 21-24. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_21.
10. Братко, И. В. Контрактная система и ее значение в повышении уровня конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса / И. В. Братко // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 25-32. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_25.
11. Коробеев, А. И. Преступность в современной России как внутренний вызов развитию государства / А. И. Коробеев // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 33-40. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_33.
12. Горелов, Д. В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д. В. Горелов, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5(34). – С. 354-360.
13. Теория управления : Учебное пособие для бакалавров / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2013. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2160-1.
14. Sea ice evolution and internal wave generation due to a tidal jet in a frozen sea / E. G. Morozov, A. V. Marchenko, N. A. Marchenko [et al.] // Applied Ocean Research. – 2019. – Vol. 87. – P. 179-191. – DOI 10.1016/j.apor.2019.03.024.
15. Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // Международные научные исследования. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ И ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЯМИ–РЕЦИПИЕНТАМИ

Калинина Марина Васильевна

*Омский филиал Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации, Россия, г. Омск*

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы венчурных инвестиций. Полученные данные о роли в управлении компаниями-реципиентами в будущем позволят создать совершенно новые подходы к управлению. Статья будет иметь интерес у экономистов-исследователей.

Ключевые слова: инвесторы; управление; компании-реципиенты; оценка; мониторинг.

VENTURE INVESTORS AND THEIR ROLE IN THE MANAGEMENT OF RECIPIENT COMPANIES

Kalinina Marina Vasilievna

*Omsk branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Russia, Omsk*

Abstract. The article deals with the issues of venture investments. The obtained data on the role in the management of recipient companies in the future will make it possible to create completely new approaches to management. The article will be of interest to research economists.

Keywords: investors; control; recipient companies; grade; monitoring.

Прежде всего, следует констатировать, что личное участие в управлении компаниями-реципиентами является неотъемлемым признаком венчурного инвестирования, которому, как уже отмечалось, присущи черты прямого инвестирования. На эту важную характеристику деятельности венчурного инвестирования указывают и американские специалисты, по мнению которых последний представляет собой «капитал, обеспеченный профессионалами в данной области, которые оказывают поддержку по линии менеджмента молодым, быстро развивающимся компаниям» [1].

Характерно и то, что более низкие, чем в Америке и Европе, темпы развития венчурного инвестирования в Японии многие специалисты также связывают с управленческим фактором. Так, известный экономист Шеридан Татсуно в книге «Стратегия технополисов» писал о причинах снижения интереса к венчурному бизнесу: «в японские рискованные фирмы, в отличие от американских, пришли финансисты традиционного типа, недостаточно представляющие специфику

данной области [2]. Более того, во главе многих фирм оказались люди предпенсионного возраста, не имеющие опыта управленческого консультирования и маркетинговой деятельности».

Отметим, что оказание всесторонней поддержки со стороны венчурных инвесторов в управлении компанией-реципиентом направлено на достижение, поставленной цели венчурных инвесторов, а именно максимально возможное увеличение стоимости компании-реципиента [14]. Это необходимо для того, чтобы, осуществив выход из капитала компании-реципиента, они получили бы такой высокий уровень доходности на осуществленные инвестиции, который не смог бы обеспечить никакой другой альтернативный способ вложения средств. Это и будет основным критерием оценки эффективности управления венчурным инвестированием его реципиентами [3].

Чтобы исследовать основные функции управления венчурным инвестированием компаниями-реципиентами следует детальнее изучить этапы развития предприятия, на-

чая с его создания и заканчивая моментом его «созревания», а также основные управленческие решения, принимаемые венчурными инвесторами совместно с менеджментом компании.

Начнем с этапов развития компании. Действительно, в процессе развития предприятия, его «эволюции» можно выделить ряд этапов, которые в определенном порядке ему приходится «преодолевать». Каждое предприятие проводит более или менее длительный срок на каждом этапе, а некоторые так никогда и не переходят к следующему этапу [4]. Каждый из этапов, в свою очередь, отмечается определенной стабильностью в стиле управления предприятием, даже если оборот при этом значительно возрастает или появляется множество новых продуктов [15]. Переход от одного этапа к другому является процессом достаточно сложным, так как требует изменения стиля управления, который неизбежно сопровождается определен-

ной нестабильностью, даже в случаях, когда внешние факторы, влияющие на работу предприятия, остаются относительно спокойными [5].

В этой связи целесообразно дополнить картину развития компаний-реципиентов и сопоставить этапам его развития различные организационно - управленческие структуры, а также более точно позиционировать различные виды венчурного инвестирования. Последнее особенно важно, так как рынок венчурного инвестирования сильно сегментирован, в зависимости от готовности каждого вида участвовать в инвестировании предприятий, находящихся на разных стадиях развития и, соответственно, участвовать в управлении компанией [13]. С целью более детального описания этапов развития и функционирования предприятия, управляемого различными видами венчурного инвестирования, рассмотрим основные характеристики приведенных этапов (табл. 1) [6].

Таблица 1. - Этапы функционирования предприятия и изменения в системе его управления

Этап функционирования предприятия	Годовой результат предприятия	Источник капитала	Управление	Организационная структура
Этап 0. Исследования и разработки	Убыток	Собственный капитал разработчиков и их близких	Предприниматель - разработчик (преимущественно с техническим образованием)	Абстрактная
Этап 1. Зарождение бизнеса	Убыток	Собственный капитал разработчиков, их близких, «бизнес-ангелы»	Предприниматель - разработчик	Абстрактная
Этап 2. Начальная стадия	Убыток-точка безубыточности	Собственный капитал разработчиков, их близких, «бизнес-ангелы», венчурные фонды	Предприниматель и/или профессиональный менеджер	Абстрактная, но все больше проявляющаяся и оформляющаяся
Этап 3. Раннее развитие	Точка безубыточности - 10% годового оборота	«Бизнес-ангелы», венчурные фонды, фонды прямых инвестиций	Предприниматель и/или профессиональный менеджер	Функциональная
Этап 4. Расширение	10-15% годового оборота	«Бизнес-ангелы», венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, банки	Профессиональный менеджер	Дивизиональная
Этап 5. Зрелость	-	Фондовый рынок, банки	Профессиональный менеджер	Сложная комплексная структура

Приведенные в таблице цифры отражают лишь приблизительный порядок величин и предназначены для общей количественной характеристики инвестиционных процессов. Они являются отражением накопленного опыта, и наглядно демонстрируют динамику развития компании. Таким образом, практика бизнеса свидетельствует о необходимости участия венчурных инвесторов на всех эта-

пах развития компании. Причем на этапах, следующих непосредственно за стартовым (этап зарождения бизнеса), эта потребность еще более возрастает, так как на этапе расширения потребность в инвестициях гораздо больше, чем на первоначальных этапах [7].

Раскрывая функции управления венчурным инвестированием компаниями-реципиентами, следует рассмотреть и основные

управленческие задачи, решаемые венчурными инвесторами совместно с менеджментом компании. Здесь еще раз следует подчеркнуть важную роль управленческого фактора в развитии компаний. Уже с самого начала возникновения, и роста венчурного инвестирования стало ясно, что одного желания организовать новое дело даже при наличии необходимых средств недостаточно. Понадобились новые люди, способные распоряжаться большими денежными средствами инвесторов, профессионалы, имеющие хорошую подготовку в области финансов и управления [8]. Так появились относительно молодые, высококвалифицированные «венчурные инвесторы». Часто именно они играют решающую роль в реализации пионерных, прорывных технологий, выступая в качестве посредников между учеными и инвесторами. В этой связи следует присоединиться к мнению Пинюгина К.О., который писал: «венчурный капитал является сферой приложения сил представителей общества, наиболее способных как в научной области, так и в области менеджмента» [9].

В этом, как представляется, заключается секрет не только того, что благодаря венчурному инвестированию мир познакомился с целлофаном, турбореактивным двигателем и инсулином, кинескопом и микропроцессором, но и того, что высокотехнологичные компании, опекаемые венчурными инвестициями, более «стойки», чем фирмы малого бизнеса в целом.

Следует также констатировать, что впечатляющие результаты развития малых высокотехнологичных предприятий в странах с развитой рыночной экономикой достигнуты благодаря возникшему сплаву опыта и профессионализма, демонстрируемого обоими участниками венчурного процесса. Благодаря этому возникает эффект синергии путем объединения предпринимательского, интеллектуального, инвестиционного и управленческого потенциала венчурных инвесторов и предпринимателей-новаторов в целях быстрой коммерциализации инноваций и достижения высокой капитализации предприятия [10].

Венчурные инвесторы в той или иной мере способствуют развитию предприятий-реципиентов в силу высокой заинтересованности в отдаче от инвестиций и получения доступа к инновациям. Однако действительной синергии и высокой отдачи в высокотехнологичных отраслях, возможно достичь, в первую очередь, будучи активным венчурным инвестором [11]. Такие инвесторы не просто оказывают помощь в управлении, а непосредственно реализуют некоторые управленческие функции и решают ряд важных управленческих задач совместно с менеджментом компании, принимают непосредственное участие, как в выработке стратегических задач развития компании-реципиента, так и в их тактическом достижении [12].

Список литературы

1. Пинюгин К.О. Венчурный капитал и система венчурного финансирования. / Экономические и социальные проблемы России. Венчурное финансирование: мировой опыт. - М.: ИНИОН, 2001, С. 14
2. Пинюгин К.О. Венчурный капитал и система венчурного финансирования. / Экономические и социальные проблемы России. Венчурное финансирование: мировой опыт. - М.: ИНИОН, 2001, С. 17
3. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
4. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
5. Гарбар Т.В., Соколов А.П. Основные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии. В сб.: Новые технологии в учебном процессе и производстве. Материалы XIII межвузовской научно-технической конференции. Под редакцией Паршина А.Н., 2015. С. 222-224.
6. Гарбар, Т. В. Основные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии / Т. В. Гарбар, А. П. Соколов // Новые технологии в учебном процессе и произ-

- водстве : Материалы XIII межвузовской научно-технической конференции, Рязань, 27–30 апреля 2015 года / Под редакцией Паршина А.Н.. – Рязань: Общество с ограниченной ответственностью «Рязанский Издательско-Полиграфический Дом «ПервопечатникЪ», 2015. – С. 222-224.
7. Санташов, А. Л. Преступность и судимость несовершеннолетних в зеркале статистики и криминологических исследований / А. Л. Санташов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 41-47. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_41.
8. Комиссаров, Е. Л. Физическое воспитание как средство исправления осужденных в местах лишения свободы / Е. Л. Комиссаров, А. Н. Воробьев // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 48-52. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_48.
9. Петрова, И. А. Социологические исследования в сфере уголовной политики в отношении несовершеннолетних / И. А. Петрова, А. Л. Санташов, Е. В. Герасимова // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 53-62. – DOI 10.47576/2712-7516_2020_3_53.
10. Исаков, В. Б. Отзыв официального оппонента о диссертации Бочкарева Сергея Александровича на тему «Теоретико-методологическое исследование уголовного права как системы научного знания» (М., 2020 - 539 с.), представленной на соискание ученой степени доктора юридических наук по специальностям 12.00.01 - «Теория и история права и государства; история учения о праве и государстве» и 12.00.08 - «Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право» / В. Б. Исаков // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 3. – С. 63-69.
11. Рыжов, И. В. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 23(137). – С. 7-14.
12. Козин, М. Н. Общая характеристика, виды и особенности практического применения аутсорсинга / М. Н. Козин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 2(91). – С. 1048-1052.
13. Рыжов, И. В. Большие циклы конъюнктуры (Проблемы рос. экономики и обороны страны) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 1998. – 170 с.
14. Рыжов, И. В. Совершенствование информационного обеспечения формирования бизнес-планов на промышленном предприятии с учетом системного и интегрированного подходов / И. В. Рыжов, А. А. Хачатурян, Б. И. Черняховский // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2018. – № 3(43). – С. 11.
15. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом и отечественном хозяйстве (Воздействие на формирование экономических моделей) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 2002. – 387 с.

МЕСТО СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркесов Виталий Антонович

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва*

Аннотация. Статья дает возможность определения места в системе управления рисками. Объектом исследования была выбрана строительная отрасль, что дополнительно подчеркивает необходимость более детального изучения такой проблемы, как локомотив роста территорий.

Ключевые слова: система; управление; риски; предприятие; строительство.

PLACE OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OF A CONSTRUCTION COMPANY

Markesov Vitaly Antonovich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow

Abstract. The article makes it possible to determine the place in the risk management system. The object of the study was the construction industry, which further emphasizes the need for a more detailed study of such a problem as the locomotive of territorial growth.

Keywords: system; control; risks; company; construction.

Элементы структурной модели управления рисками строительства могут быть сгруппированы в следующие блоки (рис.1):

1. Блок целеполагания содержит элементы структуры, необходимые для описания поставленных перед предприятием (подразделением) целей. Основными элементами, изображенными на схеме, являются следующие:

«цели (показатели результата)» содержат перечень поставленных целей, подробное описание каждой цели [1]. Цели могут быть как монетарными, так и немонетарными. Соответственно они могут быть заданы как на уровне качественного описания, так и заданием числовых значений для показателей результата;

«характеристики цели» содержат перечень пользовательских свойств (со значениями) для цели (например, приоритет цели, сроки достижения и т.п.);

«актуализация цели» – специфическая характеристика цели, содержит необходимую информацию по текущему статусу цели («Актуально»/«Не актуально») и историю его изменения [2]. Цель может быть достигнута

или аннулирована (в том числе временно), тогда она меняет свой статус с «Актуально» на «Не актуально»;

«критерии оценки степени достижения цели» содержат шкалы и описание процедур, оценивающие степень достижения цели. Одно из требований к поставленной цели состоит в возможности измерить степень ее достижения. Количественные показатели результата измерить несложно, гораздо труднее оценить степень достижения качественных целей [3];

«генераторы цели» (роль) – перечень источников сформулированных (полученных) целей. Данный элемент структуры содержит также необходимые характеристики и описание связей, позволяющих поддерживать эффективное взаимодействие с «генераторами цели» [1];

«ответственный за достижение цели» (роль) – лицо, на которое возложена ответственность по достижению поставленной цели;

2. Блок методов и инструментов содержит элементы структуры, обеспечивающие методическую поддержку текущей работы и даль-

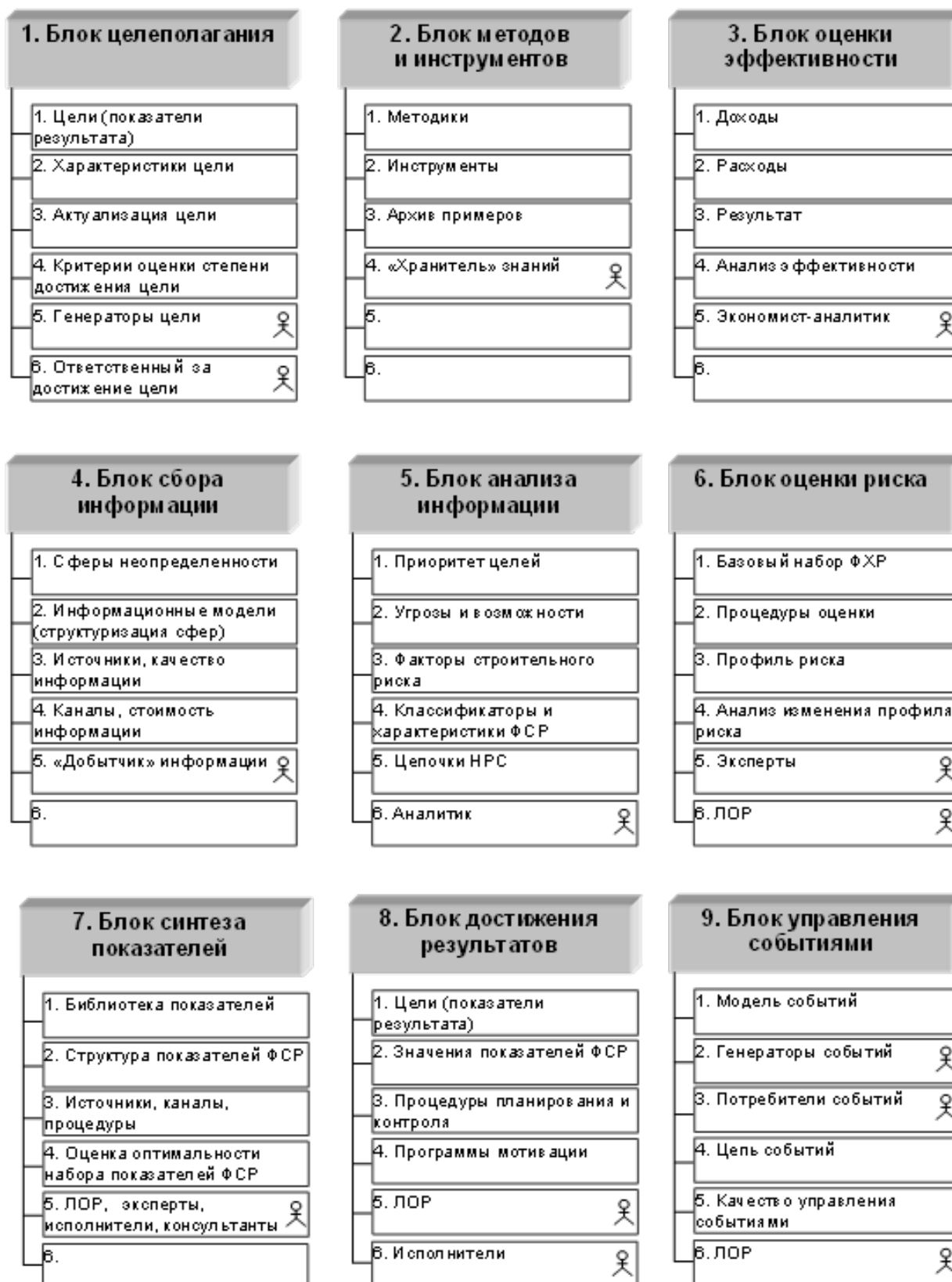


Рисунок 1 - Структурная модель системы УРС

нейшего развития:

«методик», которые содержат перечень и описание типовых методик по управлению различными аспектами строительного риска;

«инструментов», содержащих перечень и описание типовых инструментов по УРС;

«архива примеров», включающего каталог практически реализованных на предприятии проектов (работ), касающихся реализации функции управления строительным риском. Описание примеров должно включать анализ полученных результатов и совершенных ошибок [4];

«инструментов», содержащих перечень и описание типовых инструментов по УРС;

«хранителя» знаний» (роль), представляющего собой лицо, способное охватить «всю картину в целом», то есть знать назначение каждой функции, элемента структуры и их связей в системе УРС. «Хранитель знаний» – лицо, трезво представляющее возможности и ограничения системы, способное оценить и обосновать необходимость расширения/сужения реализуемых функций и качество построенной системы УРС.

3. Блок оценки эффективности содержит элементы структуры, необходимые для экономической оценки эффективности работы подсистемы управления риском. Данный блок включает:

«доходы», подразумевающие пользу, полученную от работы системы УРС, выраженную в денежном измерении;

«расходы», т.е. затраты ресурсов, затраченные на реализацию системы УРС;

«результат», представляющий количественную («доходы» минус «расходы») и качественную оценку деятельности системы;

«анализ эффективности», предполагающий сравнение эффективности работы системы УРС с другими системами предприятия. Желательно, чтобы показатели эффективности были не ниже значений, установленных руководством строительного предприятия [5]. При этом следует учитывать не только количественные показатели эффективности, но и качественные;

«экономист-аналитик» (роль) – специалист, обладающий необходимыми знаниями и навыками по экономическому анализу, представляющий собой лицо, ответственное за сбор необходимых данных, проведение анализа, подготовку выводов и рекоменда-

ций в экономическом аспекте работы системы УРС.

4. Блок сбора информации содержит элементы структуры, обеспечивающие поддержку реализации функции системы управления рисками – «Мониторинг внешней и внутренней среды», включающие:

«сферы неопределенности», содержащие описание очертаний областей окружающего мира, подлежащие мониторингу со стороны системы УРС, так как изменения в данных областях могут повлиять на уровень риска в деятельности строительного предприятия [6];

«информационные модели» окружающего мира, позволяющие формализовать «сферы неопределенности» и, тем самым, повысить эффективность сбора и обработки информации;

«источники, качество информации», включающие перечень и описание источников информации (в качестве источников информации могут выступать СМИ, люди, датчики и т.п.). Качество информации характеризуется такими показателями как достоверность, актуальность, полнота и др.;

«каналы, стоимость информации» содержат описание каналов, используемых для получения информации (непосредственное общение с носителем информации, бумажные документы, телефон, компьютерные сети и др.). Стоимость информации зависит от вида используемого канала, частоты съема информации и других характеристик;

«добытчик информации» (роль) – лицо, занимающееся сбором информации.

5. Блок анализа информации содержит следующие элементы структуры:

«приоритет целей», включающих характеристики поставленных целей (см. «Блок целеполагания»), позволяющих определить приоритетные направления, на которых должна быть сконцентрирована функция «выявление и анализ факторов риска» [7];

«угрозы и возможности» предполагает описание потенциальных угроз, обнаруженных как в результате обработки информации, так и гипотетических. Выявление возможностей не входит непосредственно в задачи системы УРС, но везде, где на предприятии существует анализ информации, не следует упускать обнаруженные возможности для бизнеса;

«факторы строительного риска» (ФСР) содержат формализованные угрозы, которые в результате анализа становятся факторами строительного риска. Элемент содержит перечень и описание ФСР;

«классификаторы и характеристики ФСР» представляют собой набор справочной информации, позволяющей типизировать и классифицировать факторы строительного риска, облегчив тем самым процедуры их дальнейшей обработки;

«цепочки НРС» – описание возможных сценариев при проявлении одного или нескольких факторов строительного риска – цепочки нежелательного развития событий. Цепочки НРС позволяют оценить конечные последствия проявления ФСР и, соответственно, определить значимость того или иного фактора [8];

«аналитик» (роль) – это специалист, выполняющий обработку собранной информации, выявление и анализ факторов строительного риска;

Блок оценки риска содержит следующие элементы структуры:

«базовый набор ФСР» – перечень факторов строительного риска, используемых для оценки экспертами и построения профиля риска;

«процедуры оценки» содержат описание процедур проведения оценки экспертами факторов строительного риска;

«профиль риска» – перечень ФСР с оценками, выставленными экспертами;

«анализ изменения профиля риска» – это регулярное построение профиля строительного риска, что позволяет проводить анализ и интерпретировать изменения в оценках ФСР;

«эксперты» (роль) – перечень специалистов, проводящих оценку факторов строительного риска. Одной из важнейших характеристик экспертов является степень доверия ЛОР;

«ЛОР» (роль) – «лицо, оценивающее риск», ответственное за проведение процедуры оценки ФСР и построение профиля риска [9];

6. Блок синтеза показателей обеспечивает поддержку функции формирования системы показателей, отражающих состояние факторов строительного риска. Блок содержит следующие основные элементы:

«библиотека показателей» – тематически сгруппированный набор показателей (с подробным описанием возможностей использования, шкалами измерения, процедурами оценки), используемых в экономике для оценки различных объектов;

«структура показателей» – описание текущей структуры системы показателей. Здесь же можно проследить динамику изменения структуры во времени;

«источники, каналы, процедуры» – описание основных коммуникационных элементов, необходимых для работы системы УРС, базирующейся на структуре синтезированных показателей;

«оценка оптимальности набора показателей ФСР» – процедуры и правила проверки оптимальности сформированной структуры показателей по критериям: количество показателей, трудоемкость сбора данных, сложность проведения оценки и интерпретации результатов и т.д.;

«ЛОР, эксперты, исполнители, консультанты» (роли) – основные действующие лица при синтезе структуры показателей;

7. Блок достижения результатов – один из самых важных элементов структуры, включающий следующие основные элементы [10]:

«цели (показатели результата)» – привязка к целям, которые должны быть достигнуты, необходима, так как в противном случае в системе УРС может произойти подмена целей (стоящих перед строительным предприятием) средствами (формальное выполнение процедур по управлению рисками);

«значения показателей ФСР» – достижение заданных значений показателей факторов строительного риска, т.к. снижение уровня риска в деятельности строительного предприятия есть основная задача системы УРС;

«процедуры планирования и контроля» – стандартные методы планирования и контроля, применяющиеся и для показателей состояния ФСР. Здесь определяются интервалы допустимых значений для каждого показателя, что позволяет снизить трудоемкость контроля (управление по отклонениям);

«программы мотивации» – перечень и описание используемых программ мотивации персонала. Одной из главных при достижении результатов является задача управления персоналом [11];

«исполнители» (роль) – специалисты, от которых в значительной степени зависит успех достижения поставленных целей. Профессиональные и личные качества этих людей являются составной частью данного элемента;

«ЛОР» (роль) – управляет процессом достижения целей, при необходимости выполняет корректирующие действия;

Блок управления событиями содержит элементы структуры:

«модель событий» – типизация возможных событий, описание последствий и реакции на наступление того или иного типа события;

«генераторы событий» (роль) – описание источников событий. Генератором события может быть и сама система УРС;

«потребители событий» (роль) – описание потребителей событий. Большое значение имеет описание характеристики восприятия потребителями событий разных типов;

«цепь событий» – перечень произошедших событий с описанием последствий;

«качество управления событиями» – анализ цепи событий, позволяющий сделать выводы о качестве работы систем предприятия в части управления событиями;

«ЛОР» (роль) – лицо, принимающее решение при управлении событиями.

Основными обобщенными показателями синтезируемой структуры системы УРС являются: число управляемых объектов; время и достоверность доведения информации до управляемых объектов; вероятность реализации полного цикла управления с использованием синтезируемой структуры; живучесть структуры; суммарная стоимость структуры и др [12].

Под структурой организационной системы подразумевается форма распределения задач и полномочий по принятию решений между лицами или группами лиц (структурными подразделениями), составляющими систему управления риском строительства. Описанные выше роли в структурной модели позволяют сформулировать и закрепить за конкретными лицами на предприятии набор должностных инструкций, реализующих одну или несколько ролей. Тем самым регулируется масштаб реализации функции управления риском: от минимального (задача управления рисками возложена на одного сотрудника – риск-менеджера) до максимального

(внедрение системы УРС, представленной в исследовании, в полном объеме).

Организация работ по управлению риском на строительном предприятии сводится к следующим основным процедурам:

1. Управление риском на предприятии должно проводиться постоянно в дискретно-непрерывном режиме: мониторинг и сбор информации должны проводиться непрерывно, а работы по анализу и оценке текущего уровня и разработке управляющих воздействий (разработке программ антирисковых мероприятий) – периодически, в соответствии со стратегией экономической безопасности предприятия и годичным планом [13].

2. Для реализации функции управления уровнем строительного риска рекомендуется создать специальное подразделение, отвечающее за выполнение соответствующих работ на предприятии. В рамках данных методических рекомендаций такое подразделение может называться Отдел (департамент) управления строительным риском.

3. Работы по управлению уровнем строительного риска на предприятии должны проводиться в соответствии с утверждаемым руководством планом-графиком – периодически, а также экстренно при обнаружении иницирующих событий: критических отклонений от экономически безопасного состояния работы или деятельности строительного предприятия.

4. Все работы по анализу и управлению строительным риском должны документироваться (протоколироваться) в соответствии с установленным на предприятии регламентом. Документы, фиксирующие состав и результаты проведенных работ, – протоколы риска, должны сохраняться в архиве Отдела управления строительным риском [14].

5. Документы, сохраняемые в архиве Отдела управления строительным риском, являются конфиденциальными, доступ к ним должен быть ограничен, строго контролироваться и фиксироваться.

6. Работы по формированию профиля строительного риска должны включать в свой состав следующие этапы:

образование аналитической группы, сопровождающей работы по анализу риска;

определение перечня факторов, характерных для строительного предприятия;

формирование оценочной системы;

формирование экспертной системы;
проведение экспертно-оценочных процедур;
обработка результатов экспертного оценивания.

7. Работы по формированию профиля риска на строительном предприятии должны проводиться регулярно, в соответствии с планом и установленной на данном предпри-

ятии периодичностью, а также эпизодически по требованию руководства предприятия (например, в случае возникновения новой предполагаемой угрозы экономической безопасности предприятия) [15].

Результаты оценок профиля риска и выводы аналитической группы должны быть приравнены к строго конфиденциальной информации предприятия.

Список литературы

1. Требование к наличию у «роли» типового набора характеристик, связей и истории взаимодействия является общим для всех ролей структурной модели системы УРС.
2. Соколов, А. П. Взаимодействие макро- и микроуровней при формировании экономической безопасности страны / А. П. Соколов // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 1. – С. 6-9.
3. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
4. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
5. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // *Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года*. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
6. Барков, А. В. Об особенностях правового регулирования оборонных концессионных соглашений по законодательству России и Франции / А. В. Барков // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 38-50.
7. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
8. Киселев, А. С. О некоторых вопросах практики применения гражданского законодательства / А. С. Киселев // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 58-65.
9. Санташов, А. Л. Основания и способы прекращения права собственности в условиях военного положения: историко-правовой аспект / А. Л. Санташов, Д. А. Науменко // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 66-69.
10. Горелов, Д. В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д. В. Горелов, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2013. – № 5(34). – С. 354-360.
11. Теория управления : Учебное пособие для бакалавров / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2013. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2160-1.
12. Рыжов, И. В. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // *Финансы и кредит*. – 2003. – № 23(137). – С. 7-14.
13. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом и отечественном хозяйстве (Воздействие на формирование экономических моделей) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 2002. – 387 с.
14. Рыжов, И. В. Организационно-управленческий инструментарий формирования системы качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / И. В. Рыжов, Б. И. Черняховский // *Экономика и предпринимательство*. – 2018. – № 1(90). – С. 783-790.
15. Роль государства в управлении функционированием и развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса / С. С. Чеботарев, В. С. Чеботарев, Б. В. Проскурин, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2019. – № 4(105). – С. 41-45.

О КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Аршинов Виктор Михайлович

*Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск*

Аннотация. Автором рассмотрен теоретический вопрос категории «человеческий капитал». Проведены и выявлены сущность, основное содержание и роль в экономической теории. Исследования носят побудительный характер и в свою очередь должны вызвать живой интерес для обсуждения.

Ключевые слова: человеческий капитал; персонал; предприятие; оценка; эффект.

ABOUT THE CATEGORY «HUMAN CAPITAL»: ESSENCE AND MAIN CONTENT

Arshinov Viktor Mikhailovich

National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk

Abstract. The author considered the theoretical issue of the category «human capital». Conducted and revealed the essence, main content and role in economic theory. The studies are stimulating and in turn should generate a lively interest for discussion.

Keywords: human capital; staff; company; grade; the effect.

В чем же заключается качественная определенность человеческого капитала, и как, в связи с этим, следует трактовать данное сложное социально-экономическое явление? Для ответа на этот вопрос следует, во-первых, исследовать «общее» и «особенное» человеческого капитала, что позволит приблизиться к пониманию его сущности [1].

Касаясь «общего» в характеристике человеческого капитала, необходимо отметить, что если капитал представляет собой любую ценность, непосредственно используемую для создания жизненных благ, то человек должен рассматриваться как капитальный актив, как основная ценность, без которой невозможно создать какое-либо жизненное благо. Таким образом, с точки зрения теории капитала как такового, «общее» в человеческом капитале заключается в том, что он есть ценность, обеспечивающая создание других ценностей [2]. Это означает, что человеческий капитал, так же, как и любой другой вид капитала, представляет собой актуализированную часть человеческого ресурса (созидательных сил человека), ко-

торый может быть использован и используется для создания жизненных благ не в будущем, а именно в настоящее время. Здесь же уместно подчеркнуть, что капитал как таковой и человеческий капитал, в частности, не является формой общественных отношений. Капитал – это не система общественных отношений, которые, между тем, могут складываться по поводу тех или иных, в том числе, капитальных ценностей. Капитал может быть объектом и предметом социальных, общественных и иных отношений лишь при определенных условиях и, прежде всего, в системе трансакций рыночного обмена [3]. Но национальное хозяйство, как известно, состоит из рыночного и нерыночного сектора, а нерыночный сектор вполне может быть представлен отдельным индивидом, который использует свой «человеческий ресурс» исключительно по своему усмотрению (генерирует новые знания в процессе творческого созидания, собирает в лесу дары природы и сам же их потребляет и др.). В этом случае человеческие силы принимают форму индивидуального человеческого

капитала как специфической ценности без «согласования» с кем бы то ни было [4]. То есть в данном случае человеческий капитал формируется и функционирует в чистом, естественно-правовом виде. Именно с точки зрения «общего», сущность человеческого капитала состоит в его способности быть использованным для создания определенных благ; это ценность, способная обеспечивать создание других ценностей.

«Особенное» в человеческом капитале заключается в том, что создателем ценности является сама личность, от культурного уровня и образования, мотивации и установок, решений и действий которой зависит не только актуализация человеческих сил и их трансформация в создающую, капитальную ценность, но и непосредственно любой созидательный процесс. Человек, и только он приводит в движение себя и другие виды капитала; человек организует и управляет созидательным процессом, задавая ему направленность и наполняя определенным содержанием [5]. Это обстоятельство выявляет первую, исходную особенность человеческого капитала: в системе национального капитала он является базисным, интегрирующим, главенствующим среди других видов капитала. Эта базисность человеческого капитала проявляется в том, что он является источником создания и развития всех других видов капитала. Это обстоятельство объективно подводит нас к выводу о том, что глубинным источником развития и качественного обновления природного и вещественного капитала является развитие и качественное обновление человеческого капитала. Другими словами, прямые инвестиции в человеческий капитал, по сути, есть косвенные инвестиции в природный и вещественный капитал нации. Именно в силу этого обстоятельства инвестиции в человеческий капитал обоснованно считаются самыми продуктивными, обеспечивающими все возрастающую роль данного капитала не только в росте объема жизненных благ, но и в повышении эффективности созидательного процесса [6]. Значение человеческого капитала как интегратора всех видов капитала заключается в создании технологической цепочки существующих факторов производства, в формировании благоприятной социально-экономической и институциональной среды, обеспечивающей

наиболее результативное использование задействованных элементов природного и вещественного капитала [7].

Важнейшей особенностью человеческого капитала является его качество самовозрастания, то есть человеческий капитал, рассматриваемый в единстве с самим человеком, наращивает сам себя, формирует и воспроизводит необходимые созидательные качества и характеристики в определенном направлении [8]. Причем, это самовозрастание осуществляется в гораздо более широком плане, чем в заданных рамках уже действующего человеческого капитала. Динамика, сложности и противоречия современного воспроизводственного процесса, а также растущие и меняющиеся требования к созданию жизненных благ обуславливают необходимость не только ускоренного, но и опережающего, диверсифицированного развития человеческого капитала. Этот капитал должен быть способен не столько адекватно реагировать на меняющиеся объективные условия созидательного процесса, сколько активно воздействовать на эти условия, приспособляя их к многообразным потребностям развития личности.

Рассмотренные выше особенности человеческого капитала «сводятся» в еще одну его специфическую особенность, которая предстает в виде способности данного капитала к внутренней систематизации всех качественных характеристик и количественных свойств личности. Другими словами, при непосредственном созидательном использовании человеческого капитала функционирует система человеческих свойств, реализуется личность как таковая, а не какой-либо один или два ее характерных признака. Творчество и труд человека всегда не только отражают тот или иной уровень рационального знания и умения, но и сопровождаются эмоциями и чувствами, материализуют в себе и в создаваемом продукте морально-этические ценности и общественно-психологические установки личности [9]. Внутренняя систематизация человеческих качеств проявляется в таких высказываниях, как «работать с душой», «отдавать всего себя любимому делу» и т.д. Понятно, что внутренняя систематизация различных элементов человеческого капитала личности тем эффективнее и успешнее, чем выше уровень общей и про-

фессиональной культуры человека и нации в целом, чем выше уровень мотивации к творчески-трудовой деятельности, более благоприятными являются условия и возможности для самореализации каждой личности.

Современной важнейшей особенностью человеческого капитала является то, что он все менее является объектом эквивалентной оценки своего функционирования и связанных с этим соответствующих затрат. Другими словами, осуществляемая на рынке человеческого капитала купля-продажа способностей человека к определенной созидательной деятельности все меньшей степени отражается и объясняется принципом эквивалентного обмена, а в нарастающей степени приобретает экстернальный характер. Неотделимость человеческого капитала и человека друг от друга формирует реальную возможность того, что в ходе созидательного процесса личность может реализовать свой человеческий капитал в гораздо большей степени, чем это предусматривает и регламентирует контракт с работодателем. Возникающие при этом положительные для организации экстерналии никак не учитываются в действующих контрактах, по крайней мере, в течение некоторого интервала времени [10].

Выявление экстернального характера человеческих взаимодействий и развития членов организации, а также наличие разумного начала в человеческом капитале как таковом позволяет выделить еще одну его особенность как фактора производства [11]. Эта особенность заключается в том, что человеческий капитал – единственный фактор производства, который в процессе использования одновременно и потребляется и развивается. Здесь имеет место так называемое «созидательное потребление», или «созидательный износ» человеческого капитала. Применительно к человеческому капиталу, эти два процесса в пространстве и во времени совпадают. Таким образом, человеческий капитал приобретает мультипликативную, или «двойную» ценность, которая заключается в следующих положениях.

Во-первых, в процессе непосредственного производительного использования человеческого капитала создает определенные жизненные блага, которые, в конечном счете, призваны совершенствовать эти же факторы

производства, включая и человеческий капитал [12]. Во-вторых, в процессе данного производительного использования человеческого капитала одновременно идет процесс его же развития путем получения и накопления новых знаний, приобретения и совершенствования требуемых умений, навыков и способностей. В данном случае «развивающий износ» и «изнашивающееся развитие» осуществляются одновременно [13]. Эффект мультипликации заключается в том, что в результате производственного процесса с целью создания какого-либо жизненного блага созидательная ценность человеческого капитала «на выходе» превышает его ценность «на входе». Этим, очевидно, и объясняется постоянно растущая эффективность инвестиций именно в человеческий капитал при относительно «угасающей» результативности инвестиций в природный и вещественный капитал.

Наконец, важнейшей особенностью человеческого капитала является его способность создавать блага без участия природного и вещественного капитала. Такими благами являются, прежде всего, новые знания, необходимые для человеческого развития не в меньшей степени, чем разнообразные материальные ценности. Данная способность человеческого капитала является следствием того, что он представляет собой «живой» фактор производства. Кроме того, производство знаний, как монофакторное производство, становится все более актуальным и значимым в условиях становления основ и развития постиндустриального сектора национального хозяйства [14].

Анализ существующих трактовок человеческого капитала, а также выявление особенностей человеческого капитала как фактора производства позволяет уточнить определение сущности человеческого капитала, под которым понимается специфическая ценность, представленная системой постоянно развивающихся, созидательно ориентированных и востребованных человеческих свойств, сознательное и целенаправленное использование которых обеспечивает расширенное воспроизводство требуемых для человеческого развития жизненных благ.

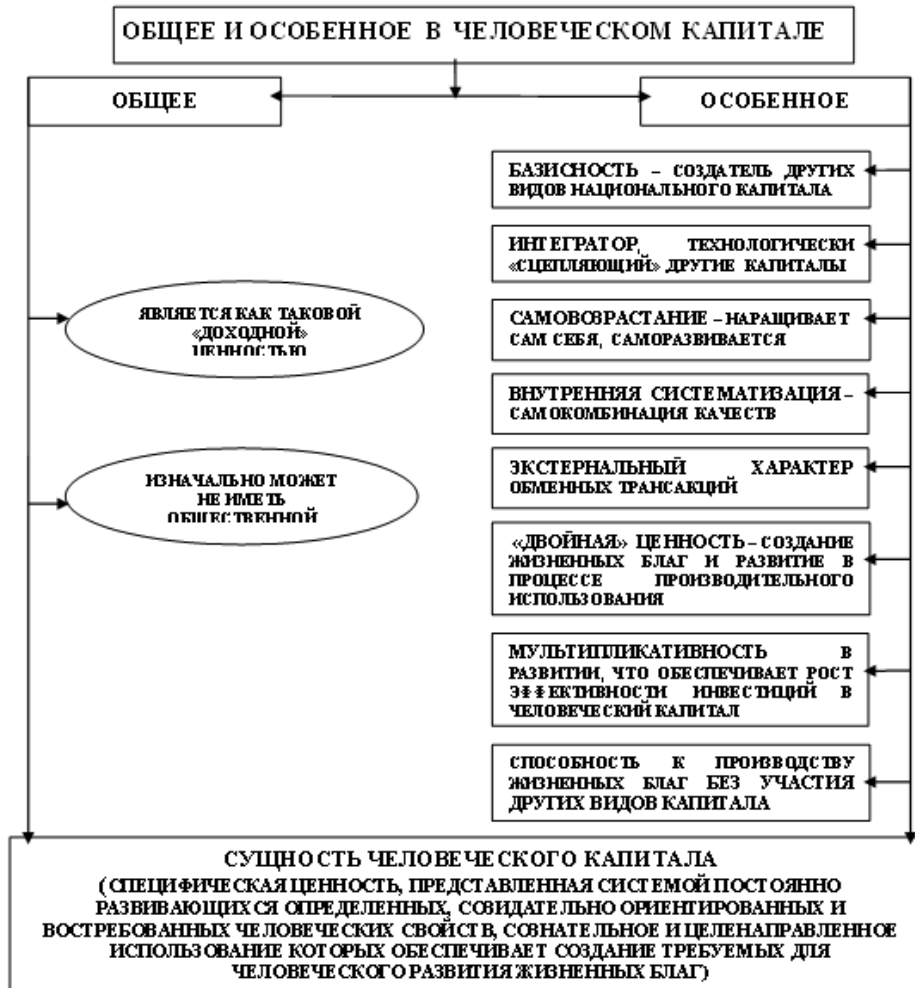


Рисунок 1. - Сущность человеческого капитала как единство общего и особенного

Разработанные ранее методологические положения, позволяющие выявить и обосновать место человеческого капитала в системе национального богатства, национальных ресурсов и национального капитала, а также уточненное определение его сущности помогают скорректировать исследовательские позиции относительно соотношения таких явлений и отражающих их категорий, как «человеческий капитал», «рабочая сила», «труд». В современной экономической литературе все отмеченные категории часто рассматриваются как факторы производства. Между тем выявленная сущность человеческого капитала позволяет констатировать, что все эти категории являются равноуровневыми, отражающими состояния и процессы, имеющие генетическую каузальную связь.

Из названных выше категорий, рабочая сила относится к неактуализированному человеческому ресурсу и в силу этого обстоятельства вообще не может рассматриваться

как непосредственный фактор производства. Для того чтобы трансформироваться в соответствующий фактор производства, рабочая сила должна быть актуализирована. Собственник рабочей силы должен заявить не о всякой способности к любой созидательной деятельности, а именно о той части своих знаний, умений и способностей, которые востребованы им самим либо предпринимателем в данном месте и в данном конкретном производстве [15]. Только в этом случае рабочая сила человека становится фактором производства и может быть названа «рабочим капиталом», или «трудовым капиталом», который, кстати, вовсе не обязательно должен охватывать собой весь человеческий капитал личности.

По сути, говоря о рабочей силе как факторе производства, исследователи имели в виду трудовой аспект человеческого капитала. Очевидно, что для индустриального этапа развития человеческой цивилизации

было бы вполне достаточно оперировать не понятием «человеческий капитал», а такими понятиями, как «рабочая сила» и «трудовой капитал», как актуализированная форма рабочей силы. Это объясняется тем, что в индустриальный период человеческого развития человеческие силы и, соответственно, человеческий капитал были развиты не настолько высоко, что можно было без существенных теоретических и научно-практических «потерь» отождествлять человеческие силы с рабочей силой, а человеческий капитал – с трудовым капиталом.

Если трудовой капитал есть актуализированная часть рабочей силы человека и представляет собой фактор производства, то «труд» является собой не фактор, а уже непосредственно факт производства, то есть сам процесс создания жизненных благ. Труд – это процесс приведения в движение работником всех задействованных в создании блага факторов производства. Очевидно, что есть немалая целесообразность в том, чтобы не отождествлять факторы производства с самим фактом производства. Факторы производства представляют собой некую содержательную готовность к производству, а сам процесс производства выступает как процесс реализации этой готовности. Тогда можно обоснованно утверждать, что категории «рабочая сила», «человеческий капитал» и «труд» отражают не просто различные, но и разноуровневые явления экономической действительности. Рабочая сила представляет собой определенный человеческий ресурс, потенциальную готовность к созидательной деятельности.

Человеческий капитал (по аналогии с рабочей силой резоннее вести речь о трудовом капитале) выражает реальную готовность к созидательному использованию определенной комбинации человеческих знаний и способностей. Труд есть материализация этой реальной готовности в факт деятельности по созданию того или иного блага.

В современных условиях, однако, «трудо-вой капитал», как актуализированная часть рабочей силы, все более уступает место «человеческому капиталу», как актуализированной части человеческих сил в целом. Подобно тому, как индустриальный сектор национального хозяйства все масштабнее и интенсивнее уступает место постиндустриальным экономическим отношениям, таким же образом рабочая сила человека и его трудовой капитал дополняется интеллектуальными силами и интеллектуальным капиталом, а труд дополняется творчеством. Теперь рабочая сила и трудовой капитал, объективно и закономерно дополненные интеллектуальными силами, интеллектуальным капиталом, обуславливают введение в научный оборот таких интегральных категорий, как «человеческие силы» (трудовые и интеллектуальные), «человеческий капитал» (трудовой и интеллектуальный).

Потенциал, заключенный в определении сущности капитала и человеческого капитала, а также выявленные и обоснованные специфические особенности последнего позволяют перейти к более подробному рассмотрению структуры человеческого капитала.

Список литературы

1. Соколов, А. П. Взаимодействие макро- и микроуровней при формировании экономической безопасности страны / А. П. Соколов // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 1. – С. 6-9.
2. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
3. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
4. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // *Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года*. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
5. Соколов, А. П. К вопросу о методах оценки экономической безопасности предприятий / А. П. Соколов, И. Г. Борок // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 6-12.
6. Science and education: strategic interaction Republic of Uzbekistan and Russian Federation / L. S.

- Makhmutkhodjaeva, N. T. Talipova, M. Ya. Isoxojaeva, F. A. Zulunova // *Industrial Economics*. – 2020. – No 2. – P. 13-26.
7. Троицкая, Н. Н. Управление рисками инвестиционного проекта / Н. Н. Троицкая // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 27-31.
8. Шибанова, А. А. Совершенствование государственной социальной политики России в части оплаты труда преподавателей / А. А. Шибанова // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 32-36.
9. Козин, М. Н. Общая характеристика, виды и особенности практического применения аутсорсинга / М. Н. Козин, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2018. – № 2(91). – С. 1048-1052.
10. Рыжов, И. В. Большие циклы конъюнктуры (Проблемы рос. экономики и обороны страны) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 1998. – 170 с.
11. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом хозяйстве: взаимосвязь с формированием экономических моделей и их теоретическим обоснованием / И. В. Рыжов // *Финансы и кредит*. – 2002. – № 20(110). – С. 28-37.
12. Мандрик, Н. В. Конкурентоспособность и делегирование полномочий: инновационный подход / Н. В. Мандрик, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2012. – № 3(26). – С. 255-259.
13. Рыжов, И. В. Анализ актуальных направлений привлечения инвестиций на отечественные предприятия / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // *Финансы и кредит*. – 2003. – № 24(138). – С. 24-35.
14. Романишина, Т. С. Социокультурные проекты как элемент стратегического развития городов / Т. С. Романишина, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2012. – № 3(26). – С. 174-176.
15. Sea ice evolution and internal wave generation due to a tidal jet in a frozen sea / E. G. Morozov, A. V. Marchenko, N. A. Marchenko [et al.] // *Applied Ocean Research*. – 2019. – Vol. 87. – P. 179-191. – DOI 10.1016/j.apor.2019.03.024.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИХ СТОИМОСТИ

Нестеренко Евгений Александрович

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва*

Аннотация. Проведенное исследование в статье позволило произвести классификацию объектов недвижимости для целей, связанных с оценкой их стоимости и ликвидности. Статья носит прикладной характер и будет интересна лицам, занимающимся оценкой, работникам банка.

Ключевые слова: недвижимость; оценка; стоимость; показатели; эффект.

CLASSIFICATION OF REAL ESTATE FOR THE PURPOSE OF ASSESSING THEIR VALUE

Nesterenko Evgeny Alexandrovich

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Abstract. The research carried out in the article made it possible to classify real estate objects for purposes related to the assessment of their value and liquidity. The article is applied in nature and will be of interest to those involved in the assessment, bank employees.

Keywords: real estate; grade; price; indicators; the effect.

Основные направления анализа рынка недвижимости предполагают:

- а) исследование факторов, определяющих спрос и предложение на рынке;
- б) анализ окружения объектов недвижимости;
- в) сравнительный анализ типов недвижимости;
- г) исследование рисков;
- д) анализ типологии сделок;
- е) анализ профессиональной и конкурентной среды рынка.

Исследование факторов, определяющих спрос и предложение на рынке. На спрос и предложение на рынке недвижимости воздействует целый ряд факторов, среди которых наиболее важное значение имеют следующие: а) экономические; б) социальные; в) административные; г) условия окружающей среды.

1. Экономические факторы: уровень и динамика доходов населения; дифференциация населения и его динамика (рост или падение деловой активности, изменение

структуры бизнеса, его доходности); доступность финансовых ресурсов в целом и кредитных в частности; состояние альтернативных и смежных рынков [1]; цены на рынке недвижимости; уровень арендной платы; риски инвестиций в недвижимость; стоимость строительства; цены и тарифы на коммунальные услуги, энергоресурсы.

2. Социальные факторы: уровень и тенденции изменения численности населения и его возрастной структуры; уровень и тенденции изменения социальной структуры населения; уровень и тенденции преступности.

3. Административные факторы: налоговый режим (уровень реальных налоговых ставок для населения и юридических лиц); зональные ограничения (наличие или отсутствие); правовые и экономические условия получения прав на застройку и реконструкцию (уровень платы за подключение к инженерным сетям, отчисления на развитие социальной, инженерной или транспортной инфраструктуры); правовые и экономические условия совершенствования сделок (плата за реги-

страцию, гарантии со стороны государства, сроки процедур; обеспеченность транспортными сетями.

4. Условия окружающей среды: экологическая обстановка; наличие и близость к промышленным зонам; загрязненность воздуха и водных бассейнов и т.д.

Анализ окружения объектов недвижимости. Объективная характеристика объекта недвижимости может быть получена только в контексте окружающей среды. От окружения недвижимость может выиграть, но, как показали исследования, может и проиграть [2].

Функциональные области внешней среды в аспекте дeвeлoпмeнтa мoгyт быть oхaрaктeризованы: социальной средой; правовой средой; государственной средой; политической средой; технологической средой; экономической средой.

а) социальная среда определяет потенциал рынка недвижимости данного сектора по следующим компонентам: демографический состав – состояние и прогнозы, структура образования, культурный уровень; тенденции изменения потребностей в количестве и качестве потребляемых благ (в частности, продуктов, жилья, комфорта); изменение стиля жизни, включая досуг и др.;

б) правовая среда означает юридические рамки, в которых функционирует рынок недвижимости [3];

в) государственная среда – предполагает одну из трех ролей государственного участия в сфере недвижимости: невмешательство государства в процессы экономики (свободный рынок); радикальное вмешательство в экономику; прагматическое вмешательство, т.е. согласование политических воззрений, индивидуальной инициативы, прибыльной мотивации, рыночных сил;

г) политическая среда – рынок недвижимости находится (во многом зависит) под влиянием политических событий и решений;

д) технологическая среда – определяет силы конкуренции, которые стимулируют процесс развития технологий; динамику спроса и предложения на рынке трудовых, материальных и финансовых ресурсов влияет на темпы инновационных процессов в технологии;

е) экономическая среда – влияет на рынок недвижимости в соответствии с уровнем занятости населения, платежеспособным

спросом, темпами общего экономического роста.

Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы и подвержены воздействию физической среды. Все участки земли в пределах населенного пункта дифференцированы или должны быть дифференцированы [4]. Таким образом, каждый рынок недвижимости имеет уникальные черты, обусловленные влиянием внешних и внутренних факторов воздействия. Например, рынок в Москве отличается от рынка в Иркутске. Сделки регулируются различными постановлениями, осуществляются в различных климатических и экономических условиях.

Рынок недвижимости сегментирован, поскольку различные пользователи, во-первых, обладают разными потребностями и, во-вторых, разным платежеспособным спросом [5]. Каждый конкретный рынок недвижимости может быть сегментирован по целому ряду параметров:

а) по использованию – для собственности жилого, коммерческого назначения;

б) по географическому фактору – каждый район может представлять собой отдельный рынок. В одной части города могут существовать одни рыночные условия, в другой – другие [6]. Например, в историческом центре и районах новостроек, в общественном центре города и в спальном районе;

в) по цене – покупатели квартир в элитных московских домах на Кутузовском или Мичуринском проспектах будут иными, чем покупатели квартир в районе Марьиного парка;

г) по качеству продукта – офисные помещения высокого класса с дорогой мебелью могут принадлежать к совсем другому сегменту рынка, чем офисные помещения среднего или невысокого класса, хотя оба объекта могут находиться на одной улице, не говоря уже о факторе престижности района;

д) по инвестиционной мотивации – одни инвесторы могут быть заинтересованы в собственности, требующей минимального менеджмента, не приносящей денежного потока, однако с большим потенциалом для прироста стоимости. Другие могут приобретать объекты, представляющие собой хорошее налоговое укрытие, для которых характерен продолжительный денежный поток, что в строительстве вполне возможно [7];

е) по типу прав собственности – для различных видов прав на недвижимость существуют различные рынки. Эти права могут включать неограниченные права собственности, сервитуты, права на недра, права на аренду и разделенные по времени права на участие в кондоминиумах.

На рынок жилой недвижимости оказывают влияние следующие факторы, список которых может быть продолжен или сокращен в зависимости от субъективных условий конкретного рынка:

1. Уникальность каждого участка недвижимости, делающего его непохожим на другие рынки на данной или соседней территории по одному или нескольким параметрам [8].

2. Местные ограничительные факторы: налоги, правила, регулирующие контроль за арендной платой, доступность услуг социальной инфраструктуры, контроль за окружающей средой и т.п.

3. Общий экономический климат и его тенденции, отражающиеся на данном рынке.

4. Отсутствие механизмов «быстрой» продажи.

5. Изменчивость улучшений в пределах действующих градостроительных норм и строительных правил.

6. Долговременные договора аренды, ведущие к уменьшению предложения на рынке.

7. Неинформированные продавцы и покупатели [9].

8. Покупателей можно разделить на тех, которые готовы и способны воспользоваться преимуществами сделки и тех, кто полностью доверяет продавцу, рискуя в чем-то проиграть.

9. Финансовые условия, влияющие на цены.

10. Возможность юридических осложнений.

11. Титул собственности, который должен быть «чистым» и «трансферабельным».

Сделки с недвижимостью по своей природе носят частный характер. Открытая публичная информация часто бывает неполной или неверной (по объективным или субъективным причинам). Это значит, что при выполнении некоторых заданий по оценке эффективности инвестиционного проекта следует заранее спланировать время на проверку дополнительных данных. Речь

идет о механизме выявления так называемых «зон риска», а также способах предотвращения коммерческих рисков или хотя бы их своевременного снижения [10].

Некоторые нежелательные события на рынке недвижимости происходят из-за некомпетентности или недостаточной информированности отдельных участников. Покупатель, как и продавец недвижимости, могут принимать решения на основе слухов или неопределенных психологических потребностей [14]. Результатом этого может стать широкий разброс в ценах продажи, в предложенных условиях и других аспектах сделок, настоящая цена которых проявляется с опозданием [11]. Поэтому опытные профессионалы к анализу данных советуют подходить с осторожностью. Существенным отличием от других видов рынков, где цены определяются соотношением спроса и предложения со стороны большого числа участников, на некоторых сегментах рынка недвижимости зачастую насчитывается всего несколько покупателей и продавцов. Это особенно характерно для специализированных объектов единственного назначения: элитных домов с супермаркетами, ресторанами, плавательными бассейнами и др. При определении характеристик потенциальных покупателей такой собственности необходимо не только особое внимание, но и участие в анализе высокопрофессиональных (и значит дорогостоящих) специалистов [12].

Благодаря целому ряду факторов – привязке недвижимости к конкретному местоположению, определенному времени на производство строительных работ, относительной долговечности зданий и сооружений – в краткосрочном плане обуславливается низкая эластичность предложения объектов недвижимости [13]. Это значит, например, что если даже спрос возрастет и цены пойдут вверх (что вполне реально), очень трудно будет быстро увеличить количество пригодной к использованию недвижимости на данном рынке [15]. В то же время в случае избытка недвижимости цены, как показывает практика, могут оставаться прежними (то есть низкими для данной ситуации) в течение нескольких лет, до тех пор, пока не исчезнет избыточное предложение.

Список литературы

1. Соколов, А. П. Взаимодействие макро- и микроуровней при формировании экономической безопасности страны / А. П. Соколов // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 1. – С. 6-9.
2. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
3. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // *Журнал прикладных исследований*. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
4. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // *Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года*. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
5. Обухова, А. С. Роль цифровых технологий в трансформации рынка страховых услуг / А. С. Обухова, Т. С. Колмыкова // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 37-42.
6. Кузнецов, А. А. Методологические подходы к противодействию теневым процессам в контексте обеспечения экономической безопасности / А. А. Кузнецов // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 43-47.
7. Пономарева, Е. В. Проблемы и перспективы влияния ведомственного контроля природоохранной деятельности на экономическую безопасность учреждений УИС / Е. В. Пономарева // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 48-52.
8. Кузнецов, Д. А. Обеспечение экологической безопасности фармацевтической деятельности / Д. А. Кузнецов // *Индустриальная экономика*. – 2020. – № 2. – С. 53-56.
9. Кубасова, О. А. Основные этапы формирования стратегии повышения международной конкурентоспособности промышленного предприятия / О. А. Кубасова, И. В. Рыжов // *Транспортное дело России*. – 2012. – № 5. – С. 209-211.
10. Рыжов, И. В. Влияние Кондратьевских волн на перспективы развития российской экономики и оборонной сферы государства / И. В. Рыжов // *Финансы и кредит*. – 2002. – № 19(109). – С. 54-61.
11. Рыжов, И. В. Приоритеты инвестиционной стратегии России на долгосрочную перспективу / И. В. Рыжов, С. Г. Малыгин // *Экономические науки*. – 2008. – № 38. – С. 164-166.
12. Голощапов, А. Н. Общая характеристика и алгоритм проведения внутреннего аудита системы менеджмента качества организации / А. Н. Голощапов, И. В. Рыжов // *Экономика и предпринимательство*. – 2012. – № 5(28). – С. 244-248.
13. Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // *Международные научные исследования*. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.
14. Рыжов, И. В. Совершенствование информационного обеспечения формирования бизнес-планов на промышленном предприятии с учетом системного и интегрированного подходов / И. В. Рыжов, А. А. Хачатурян, Б. И. Черняховский // *Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования*. – 2018. – № 3(43). – С. 11.
15. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом и отечественном хозяйстве (Воздействие на формирование экономических моделей) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 2002. – 387 с.

МОНИТОРИНГ ПРОГРАММ СТАБИЛИЗАЦИИ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хлебников Сергей Павлович

*Академия права и управления ФСИН России,
Россия, г. Рязань*

Аннотация. Автором проведено исследование мониторинга стабилизации кризисного предприятия. Кризисные проявления на предприятиях в последнее время имеют место, поэтому предложенные пути оценки и выявления кризисных моментов важны и своевременны.

Ключевые слова: мониторинг; эффект; предприятие; кризисные явления.

MONITORING PROGRAMS FOR STABILIZING A CRISIS ENTERPRISE

Khlebnikov Sergey Pavlovich

*Academy of Law and Management of the Federal Penitentiary Service of Russia,
Russia, Ryazan*

Abstract. The author conducted a study of monitoring the stabilization of a crisis enterprise. Crisis manifestations at enterprises have recently taken place, therefore the proposed ways of assessing and identifying crisis moments are important and timely.

Keywords: monitoring; the effect; company; crisis events.

Одним из эффективных инструментов, используемых для своевременного обнаружения и эффективного предупреждения кризиса на предприятии, является, по нашему мнению, мониторинг. Мониторинг – непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составная часть управления [1]. В рамках мониторинга осуществляется сбор и обработка текущей информации, позволяющей оценить основные параметры деятельности, а также выявить критические связи и точки затрат.

Отнесение к основным или второстепенным параметрам производит руководство предприятия в соответствии со спецификой его деятельности. В частности, одним из основных параметров деятельности предприятия, будет наличие, состав и степень износа основных средств, а также структура дебиторской задолженности [2]. Оплата в рассрочку дорогостоящего оборудования может привести к завышению налогов в связи с несоответствием бухгалтерской отчетности и фактического поступления денежных средств.

Выявление критических связей и точек затрат позволяет своевременно предупредить различные сбои в ходе производства, а также подразделения с низкой эффективностью. В целом, точки затрат – это подразделения предприятия, функционирование которых планомерно убыточно, однако, такие точки могут возникать и в текущей деятельности по различным внутренним и внешним причинам [3]. Таким образом, мониторинг позволяет осуществлять наблюдение и предупреждение кризисных ситуаций.

Рассмотрим основные составляющие мониторинга более подробно. Собственно мониторингу предшествуют два подготовительных шага, на которых определяется состав и источники информации. Впоследствии выбранный состав и источники могут изменяться в соответствии с новыми экономическими условиями, однако, базисный набор должен существовать [4].

Третьим шагом является сбор информации. На этом шаге осуществляется поиск, запись и проверка достоверности заранее определенного набора данных, предназна-

ченных для последующей обработки [14].

После сбора следует хранение и обработка информации. Целью хранения является обеспечение сохранности данных как минимум в течение срока их обработки, в рамках которой, в свою очередь, проводятся различные расчеты, сопоставление фактических значений с плановыми, экспертные оценки, анализ перспектив развития предприятия [5].

По итогам анализа результатов можно сделать вывод о текущем состоянии предприятия. Если состояние не кризисное, то мониторинг продолжается в обычном режиме. Если кризисное – начинается осуществление антикризисной программы [15].

Параллельно с шагами мониторинга в фоновом режиме осуществляется текущее наблюдение, целью которого является отслеживание изменений состояния предприятия в промежутках между плановыми сборами информации, результатом текущего наблюдения может стать внеочередной сбор информации [6]. Основным отличием текущего контроля от сбора информации и обработки информации является то, что он осуществляется только по основным параметрам, (то есть на более узком поле данных).

Обработка информации может осуществляться по нескольким направлениям. Рассмотрим некоторые из них.

Общезкономический анализ предприятия. Общезкономический анализ предприятия проводится для выявления внутренних ча-

стичных диспропорций в развитии отдельных подразделений, а также выявление внутри предприятия резервов для повышения качества финансового состояния. Общезкономический анализ состоит из нескольких основных направлений (рис.1).

Рассмотрим кратко основные составляющие общезкономического анализа:

Анализ производства и реализации продукции предприятия может состоять из следующих разделов [7]:

- постановка задачи на проведение анализа;
- проведение учета продукции предприятия в натуральном и денежном выражении по всем направлениям деятельности;
- определение выручки от реализации продукции;
- выделение отгруженной и хранящейся на складе продукции;
- измерение объема производства;
- анализ запасов комплектующих, материалов и наличия вспомогательного оборудования;
- изучение ритмичности выпуска и реализации продукции;
- исследование фондоемкости продукции и фондоотдачи оборудования;
- исследование ритмичности оплаты отгруженной продукции.

Анализ качества продукции наиболее целесообразно проводить по следующим направлениям:

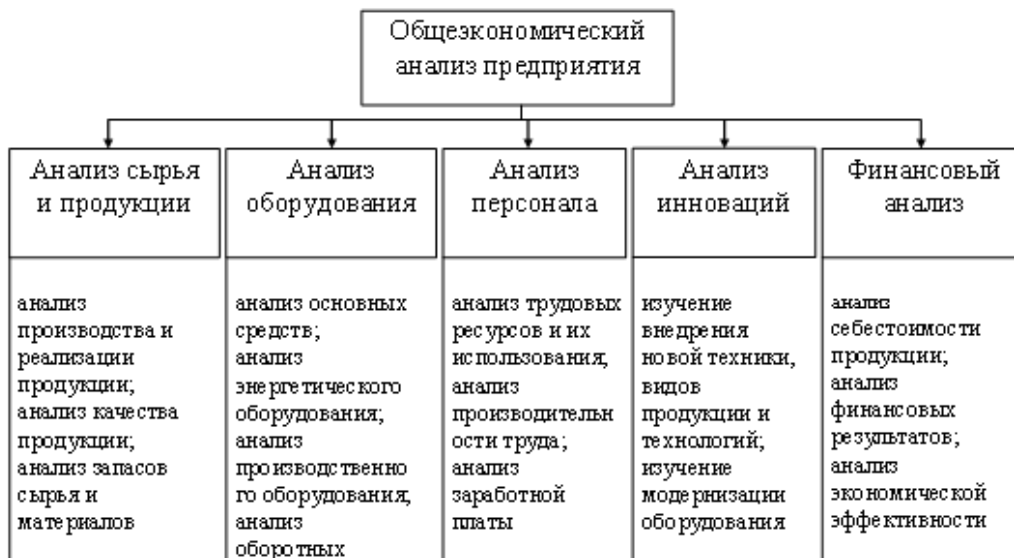


Рис. 1. - Структура общезкономического анализа предприятия

определение показателей качества продукции;

сводная оценка уровня качества продукции, характеристики выполнения плана и динамики уровня качества продукции;

анализ эффективности работы органов контроля качества предприятия;

анализ брака, финансовых потерь от брака и обслуживания рекламаций;

исследование качества технологических процессов.

Анализ сырья, материалов и топлива, как правило, состоит в исследовании наличия и движения, обеспеченности, а также использования сырья, материалов и топлива [8].

При проведении анализа основных средств выясняется состав основных средств, а также проводится их классификация, выделяются виды оценки основных средств, проводится изучение объема и динамики основных средств, дается характеристика состояния основных средств, степени их износа, исчисляются показатели использования основных средств, показатели использования производственных площадей предприятия, а также показатели фондовооруженности [9].

В процессе анализа энергетического оборудования проводится классификация энергетического оборудования, определяются виды производственных мощностей и суммарное энергопотребление предприятия, осуществляется учет времени работы и потребленной энергии, рассчитываются коэффициенты использования энергетического оборудования, составляются энергетические балансы, рассчитываются показатели экономической эффективности использования энергии, а также объемы затрат на энергию по видам оборудования [10].

Анализ оборотных средств, как правило, целесообразен при возникновении необходимости изучения структуры оборотных средств, скорости их обращения, а также продолжительности их оборота. В рамках данного анализа проводится исследование оборачиваемости, прибыльности, а также рассчитываются затратный и кредитный цикл предприятия.

В ходе анализа производительности труда может быть проведен комплекс исследований для расчета прямых и обратных величин уровня производительности труда и их взаи-

мосвязи, на основании этих расчетов могут быть выбраны совокупности работников, и единицы рабочего времени при вычислении показателей производительности труда [11]. На основании этих данных рассчитываются натуральные индексы производительности труда фиксированного состава и влияния структурных сдвигов, проводится измерение динамики производительности труда путем сопоставления фактических уровней трудоемкости, а также измерение динамики производительности труда с помощью фиксированных уровней трудоемкости. Производится исчисление показателей выполнения норм выработки, и измерение производительности труда с помощью нормативной заработной платы.

Анализ инновационной деятельности проводится для исследования интенсификации производства и повышения эффективности за счет использования новых методов и технологий. В него включаются:

изучение внедрения в производство новой техники и технологий;

изучение модернизации оборудования;

исследование изменения эффективности производства в результате внедрения новой техники;

исследование эффективности инновационной деятельности предприятия;

исследование освоения и выпуска новых видов продукции.

Во время проведения анализа себестоимости продукции осуществляется изучение динамики себестоимости единицы продукции и отклонения фактической себестоимости от запланированной, дается обобщающая характеристика динамики себестоимости товарной продукции и отклонения фактической себестоимости от запланированной, определяется влияние ассортиментных сдвигов на размер экономии (перерасхода) от снижения себестоимости продукции, устраняется влияние изменения цен и тарифов на изменение себестоимости, изучается удельная себестоимость товарной продукции, исследуется динамика и отклонения фактической себестоимости от плановой по статьям затрат [12].

В задачи анализа финансовых результатов входят, характеристика структуры общей суммы прибыли, изучение выполнения плана, и динамики суммы прибыли и рентабельности реализованной товарной продукции,

изучение выполнения плана и динамики общей суммы прибыли и рентабельности предприятия и его технологических цепочек [13].

Анализ экономической эффективности включает определение эффективности использования ресурсов и эффективности

текущих затрат, определение прямых и обратных величин при изучении экономической эффективности, расчет частных и общих показателей экономической эффективности, а также изучение влияния факторов изменения экономической эффективности.

Список литературы

1. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
2. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
3. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
4. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
5. Головинский, В. В. Экономические основы материального обеспечения воинской части / В. В. Головинский // Индустриальная экономика. – 2020. – № 2. – С. 57-61.
6. Осокина, И. В. Цифровая экономика: вызовы и перспективы налогового процесса / И. В. Осокина, А. В. Шмакова // Индустриальная экономика. – 2020. – № 2. – С. 62-70.
7. Трунова, Е. Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ современного состояния системы утилизации военной техники и продукции военного назначения в российской федерации / Е. Ю. Трунова // Индустриальная экономика. – 2020. – № 2. – С. 71-77.
8. Соколов, А. П. Взаимодействие макро- и микроуровней при формировании экономической безопасности страны / А. П. Соколов // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 6-9.
9. Кулхард, Г. Д. Система разработки, принятия и исполнения управленческих решений на промышленном предприятии / Г. Д. Кулхард, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5(34). – С. 601-608.
10. Романцова, Т. В. Организационно-экономические и методические аспекты реализации и оценки результатов инновационно-инвестиционных проектов в сельскохозяйственном производстве на уровне региона (муниципального района) / Т. В. Романцова, И. В. Рыжов, А. Е. Кротов // Репутациология. – 2016. – № 4(42). – С. 17-25.
11. Теория управления : Учебник / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-4737-3.
12. Инновационная направленность и критерии развития современных экономических знаний / А. П. Бирюков, И. С. Брикошина, А. М. Лялин [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 6(107). – С. 814-817.
13. Рыжов, И. В. Организационно-управленческий инструментарий формирования системы качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / И. В. Рыжов, Б. И. Черняховский // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1(90). – С. 783-790.
14. Роль государства в управлении функционированием и развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса / С. С. Чеботарев, В. С. Чеботарев, Б. В. Проскурин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 4(105). – С. 41-45.
15. Рыжов, И. В. Анализ актуальных направлений привлечения инвестиций на отечественные предприятия / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 24(138). – С. 24-35.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ХОЛДИНГАМИ

Смирнов Юрий Павлович

*Академия права и управления ФСИН России
Россия, г. Рязань*

Аннотация. В статье приводятся основные типы организационных структур управления современными холдингами. Предложенная автором классификация вызовет интерес не только у экономистов-теоретиков, но и у практиков, так как позволит усовершенствовать свою работу на предприятиях.

Ключевые слова: управление; холдинг; структуры; оценка; эффективность.

THE MAIN TYPES OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES FOR MANAGING MODERN HOLDINGS

Smirnov Yury Pavlovich

*Academy of Law and Administration of the Federal Penitentiary Service of Russia,
Russia, Ryazan*

Abstract. The article presents the main types of organizational structures for managing modern holdings. The classification proposed by the author will be of interest not only to theoretical economists, but also to practitioners, as it will improve their work at enterprises.

Keywords: management; holding; structures; grade; efficiency.

Наиболее серьезное внимание для исследования на современном этапе развития отечественной экономики занимают проблемы построения организационных структур управления холдингами. Холдинг – это корпорация или акционерная компания, владеющая контрольными пакетами акций одной или нескольких корпораций, управляющая или контролирующая их деятельность и определяющая общую стратегию развития [1].

Холдинговые компании широко используются в отраслях: естественных монополий; с высокой концентрацией производства; с общей технологической цепочкой (например, строительство); связанных с обслуживанием населения и пр. Холдинги могут создавать финансово-промышленные группы с целью контроля за деятельностью входящих в нее структур или снижения опасности неконтролируемой скупки акций конкурирующими коммерческими структурами. Преимущество холдинговой компании состоит в том, что она противопоставляет конкурентам свою спо-

собность объединяться и консолидироваться [2].

Существуют два типа холдинговых компаний – чистые и смешанные.

Чистые – это неторговые компании, которые согласно своему уставу не имеют права осуществлять торговые операции или иной бизнес, владеют только капиталом. В России они называются финансовыми холдинговыми компаниями. Их функция заключается в том, чтобы иметь акции, управлять действиями и перераспределять дивиденды дочерних компаний [3].

Строительные холдинги относятся к смешанным холдинговым компаниям, которые кроме владения контрольными пакетами акций и права руководить другими предприятиями, активно занимаются бизнесом и имеют в своем балансовом отчете вместе с акциями дочерних предприятий активы в виде движимого и недвижимого имущества [4].

При формировании холдингов принципиальное значение имеет вопрос о разграничении функций между головной и дочерними компаниями.

Холдинговая компания обычно выполняет следующие функции управления:

- определяет стратегическое развитие группы в целом и ее отдельных предприятий;
- контролирует финансовые результаты работы дочерних компаний и всей группы в целом, составляет консолидированный баланс группы компаний;
- централизует капиталовложения и направляет их на развитие наиболее перспективных и прибыльных направлений бизнеса;
- подбирает и расставляет руководящие кадры группы [5].

Основными преимуществами функционирования холдинговых структур являются:

- возможность создания замкнутых технологических цепочек от добычи сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя;
- более гибкое реагирование на колебания конъюнктуры;
- экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах;
- использование преимуществ диверсификации производства;
- единая налоговая и финансово-кредитная политика;
- возможности варьировать финансовыми и инвестиционными ресурсами;
- облегчение фискального бремени.

Проблемы управления большими строительными холдингами связаны, прежде всего, с наличием в их структуре дочерних предприятий, область деятельности которых охватывает практически все задачи, решаемые компанией [6].

Как показывает опыт, интеграция большого количества дочерних предприятий ведет к усложнению структуры, которое можно избежать. Поэтому интеграция на руководящем уровне холдинга должно сохраняться, как правило, за наиболее значимыми с экономической точки зрения дочерними предприятиями.

Путем организации внешних постоянных структур управления холдинг создает дополнительные коллегии по всему предприятию, к которым могут принадлежать наряду с членами органов управления холдинга и дочерних компаний также и отдельные руководители [7]. Функции управления, охватывающие проблемы предприятия в целом, заключаются в: обсуждении целей и стратегий

холдинга, согласовании общих мероприятий, инициализации коллективной деятельности, а также содействию единой политике предприятия.

Следует разграничивать сферы задач всего предприятия с точки зрения разделения труда в организационной структуре управления холдинга, как по отношению к административному управлению, так и управлению оперативными сферами хозяйственной деятельности.

С централизацией функций управления в рамках холдинга должны быть достигнуты две отчасти независимые друг от друга цели: централизации и модернизации [8]. Целью централизации координационных функций является согласование в пределах всего холдинга определенных действий, которые имеют стратегическую важность для всех или, по крайней мере, большинства дочерних предприятий. Необходимость этого объясняется необходимостью обеспечения обратной связи между предприятием и требованиями рынка (быстрота реакции). Высокая степень согласования при управлении дочерними предприятиями создает условия для достижения требуемого уровня добавочной стоимости. Как раз для решения задач централизации координационных функций в организационных структурах управления производственных холдингов обычно вводится должность менеджера по развитию. Идея заключается в том, что если работодателю удалось найти специалистов, то они смогут выполнить нужную работу. Современные организации, в которых хорошо поставлено дело управления, считают, что подбор подходящих людей является всего лишь началом [9]. В качестве факторов, влияющих на принятие решения о степени централизации управленческих функций, можно выделить: насколько рассматриваемая функция важна для достижения поставленной цели в структурной компании; нарушает ли централизация принцип децентрализованной ответственности отдельного дочернего предприятия.

Согласно Томпсону и Стрикленду от централизации следует воздержаться, прежде всего, тогда, когда ожидаемые синергетические эффекты не могут быть учтены или, если благодаря централизации, возникают новые процедуры регламентации, которые

ограничивают способность оперативных единиц в принятии решений и осуществлению действий [10].

С целью достижения высокой степени эффективности затрат на содержание организационных структур управления и высокой производительности функций, необходимо, чтобы структурные подразделения их выполняющие являлись оперативными дочерними предприятиями внутри компании [15]. Соблюдение данного принципа позволяет избежать существенной ориентации на потребность отдельного взыскательного дочернего предприятия холдинга за счет постоянных проверок требований, спроса, объема и качества услуг. Помимо этого такой подход делает возможным прямое сравнение издержек и услуг с конкурирующими компаниями.

Достижение целей модернизации организационных структур управления осуществляется в условиях более жестких и в большинстве случаев качественно других ограничений на выбор решений. В частности, при модернизации организационных структур управления на выбор решений накладываются более жесткие ограничения по затратам. Кроме того, необходимо учитывать рациональное сочетание штатных и вновь принимаемых управленцев [11]. Инициирование проектных групп на уровне организационной структуры управления предприятия происходит часто в целях сопровождения необходимых оперативных мероприятий

предприятия, которые имеют решающее значение или требуют для решения проблемы объединения различных работ по квалификации и функциям [12]. Однако указанные работы затрагивают преимущественно практические вопросы разработки управленческих решений для модернизации производства, касаются отдельных частных задач совершенствования организационных структур управления. В результате эти частные исследования не могут в полной мере выявить недостатки существующих систем управления деятельностью предприятия, а как же обоснованно рекомендовать выбор рациональных вариантов их модернизации.

Необходимым условием высокой эффективности функционирования организационной структуры управления и полезности временных структурных подразделений является обоснованность целей проекта, личная ответственность управленцев и исполнителей за его реализацию [13]. Временные структурные подразделения формируются, прежде всего, для решения стратегических задач предприятия (например, принятие решения о создании и интеграции новых дочерних предприятий, диверсификация бизнеса и др.). На основе своей внутренней организации труда и занятости персонала они могут к тому же вносить положительный вклад в развитие неформальных коммуникационных отношений [14].

Список литературы

1. Лапыгин Ю.Н. Теория организаций: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Кунц Т., О’Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. – М.: Прогресс, 1981.
3. Лагоша Б.А., Шаркович В.Г., Дегтярева Т.Д. Методы и модели совершенствования организационных структур. – М.: Наука, 1988.
4. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. – М.: Финансы и статистика, 1992.
5. Соколов, А. П. Формирование системы устойчивого развития промышленных предприятий / А. П. Соколов // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 33.
6. Соколов А.П., Пономарева Е.В. Совершенствование системы прогнозирования и планирования социально-экономического развития региона: инструменты, методология и мониторинг. Вологда, 2012.
7. Соколов А.П. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона на примере Вологодской области. В сб.: Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2013. С. 242-246
8. Соколов А. П. Правовая основа при отбывании наказания в дисциплинарных воинских частях // Проблемы развития современного общества: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции - Курск: Юго- Зап. гос. ун-т, 2015. - С.97-98
9. Горелов, Д. В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д. В. Горелов, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5(34). – С. 354-360.

10. Теория управления : Учебное пособие для бакалавров / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2013. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2160-1.
11. Рыжов, И. В. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 23(137). – С. 7-14.
12. Козин, М. Н. Общая характеристика, виды и особенности практического применения аутсорсинга / М. Н. Козин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 2(91). – С. 1048-1052.
13. Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // Международные научные исследования. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.
14. Рыжов, И. В. Совершенствование информационного обеспечения формирования бизнес-планов на промышленном предприятии с учетом системного и интегрированного подходов / И. В. Рыжов, А. А. Хачатурян, Б. И. Черняховский // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2018. – № 3(43). – С. 11.
15. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом и отечественном хозяйстве (Воздействие на формирование экономических моделей) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 2002. – 387 с.

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Макарцова Ольга Павловна

*Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск*

Аннотация. Статья показывает основные подходы российских и зарубежных ученых к разработке инновационной программы предприятия. Предложенные подходы дадут возможность сформировать инновационные программы на предприятиях.

Ключевые слова: инновационные подходы; предприятие; эффективность; оценка; результат.

APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE PROGRAM

Makartsova Olga Pavlovna

National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk

Abstract. The article shows the main approaches of Russian and foreign scientists to the development of an innovative enterprise program. The proposed approaches will make it possible to form innovative programs at enterprises.

Keywords: innovative approaches; company; efficiency; grade; result.

Реализация инвестиционного проекта может быть представлена в виде двух взаимосвязанных процессов [1]:

вложение средств в инвестиционную ценность;

получение доходов от вложенных средств.

Эти два процесса протекают последовательно (с разрывом между ними или без него) или на некотором временном отрезке параллельно. В последнем случае предполагается, что отдача от инвестиций начинается еще до момента завершения процесса вложений. Оба процесса имеют разные распределения интенсивности во времени, что в значительной степени определяет эффективность инвестиций [2].

При этом непосредственным объектом финансового анализа и определения экономической эффективности инвестиционного портфеля являются прямые финансовые потоки (т.н. cash flow – потоки наличности), характеризующие оба эти процесса в виде суперпозиции (наложения), то есть перед потенциальным инвестором имеется картина совокупных денежных потоков. В случае про-

изводственных инвестиций интенсивность результирующего потока платежей формируется как разность между интенсивностью (расходами в единицу времени) инвестиций и интенсивностью чистого дохода [3].

Под чистым доходом понимается доход, полученный в каждом временном интервале, за вычетом всех платежей, связанных с его получением (текущими затратами на управление портфелем, налоги и т.д.): $ЧД = Д - Р$,

где ЧД – чистый доход; Д – доходы от инвестиционных ценностей, находящихся в портфеле; Р – расходы, произведенные для получения дохода.

Оценка эффективности осуществляется с помощью вычисления совокупности прямых расчетных показателей или критериев эффективности инвестиционного портфеля [4]. Эти показатели и методы их расчета будут рассмотрены ниже. Все они имеют одну важную особенность. Расходы и доходы, разнесенные по времени, приводятся к одному (базовому) моменту времени. Базовым моментом времени обычно является дата,

определяемая исходя из характеристик инвестиционной ценности (для финансовых инвестиций – дата покупки финансового актива, для реальных – дата начала производства продукции, а для интеллектуальных – дата начала научной деятельности) [5].

При выборе ставки дисконтирования ориентируются на существующий или ожидаемый усредненный уровень ссудного процента. Ставка дисконтирования, используемая в рыночной экономике, в значительной мере зависит от хозяйственной конъюнктуры, перспектив экономического развития страны, мирового хозяйства и является предметом серьезных исследований и прогнозов.

Для расчета основных показателей, без которых оценить эффективность инвестирования не представляется возможным, в качестве базового момента приведения разновременных платежей, как правило, берется начальная дата формирования инвестиционного портфеля [6].

Для оценки эффективности производственных инвестиций в основном применяются следующие показатели: чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости капитальных вложений, рентабельность проекта и точка безубыточности. Для фондовых инвестиций: доходность к погашению, дивидендная ставка, ликвидность, динамика курсовой стоимости.

Перечисленные показатели являются результатами сопоставлений распределенных во времени доходов с инвестициями и затратами на производство.

Чистый приведенный доход. В основе большинства методов определения экономической эффективности инвестиционных проектов в рыночной экономике лежит вычисление чистого приведенного дохода (net present value).

Чистый приведенный доход (NPV) представляет собой разность дисконтированных на один момент времени (обычно на год начала реализации проекта) показателей доходов и расходов (капитальных вложений).

Потоки доходов и капитальных вложений обычно представляются в виде единого потока – чистого потока платежей, равного разности текущих доходов и расходов [7]. Ориентиром при установлении нормы дисконтирования является ставка банковского

процента или доходность вложений средств в ценные бумаги

Существуют различные формулы для определения чистого приведенного дохода. Наиболее распространенной интерпретацией является следующий вид [8]:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{P(t)}{(1+d)^t},$$

где t – годы реализации инвестиционного проекта ($t = 1, 2, 3, \dots, T$);

$P(t)$ – чистый поток платежей (наличности) в году t ;

d – ставка дисконтирования.

Однако, по нашему мнению, наиболее грамотной с точки зрения инвестиционного анализа является следующая интерпретация:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{P(t)}{(1+d)^t} - I_0$$

где I_0 – первоначальное вложение средств в инвестиционный проект.

Экономический смысл ставки дисконтирования следующий: ее величина соответствует минимально приемлемой для инвестора норме дохода на капитал (как правило, ставка привлечения депозитов в коммерческих банках) [9].

Чистый поток платежей включает в качестве доходов прибыль от производственной деятельности и амортизационные отчисления, а в качестве расходов – инвестиции в капитальное строительство, воспроизводство выбывающих в период производства основных фондов, а также на создание и накопление оборотных средств.

Влияние инвестиционных затрат и доходов от них на NPV можно представить в более наглядном виде, записав формулу (3) следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=t_n}^T \frac{P(t)}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^{t_c} \frac{KV(t)}{(1+d)^t},$$

где t_n – год начала производства продукции;

t_c – год окончания капитального строительства;

$KV(t)$ – инвестиционные расходы (капитальные вложения) в году t .

Отметим, что вместо годового интервала в этих формулах могут использоваться и меньшие временные интервалы – месяц, квартал, полугодие

Год начала производства продукции t_n может не совпадать с годом окончания строительства [10]. Случай $t = t_n > t_c$ означает временную задержку производства продукции после завершения строительства, а случай $t = t_n < t_c$ означает запуск производства до завершения строительства.

Внутренняя норма доходности. Внутренняя норма доходности (англ. *internal rate of return* – IRR) – показатель, позволяющий оценить степень привлекательности альтернативного размещения ресурсов. Экономический смысл этого показателя можно пояснить следующим образом. В качестве альтернативы вложениям финансовых средств в инвестиционный проект рассматривается помещение тех же средств (так же распределенных по времени вложения) под некоторый банковский процент. Распределенные во времени доходы, получаемые от реализации инвестиционного проекта, также помещаются на депозитный счет в банке под тот же процент [11].

При ставке ссудного процента, равной внутренней норме доходности, инвестирование финансовых средств в проект даст в итоге тот же суммарный доход, что и помещение их в банк на депозитный счет.

Таким образом, при этой ставке ссудного процента обе альтернативы помещения финансовых средств экономически эквивалентны. Если реальная ставка ссудного процента меньше внутренней нормы доходности проекта, то инвестирование средств в него выгодно, и наоборот. Следовательно, IRR является граничной ставкой ссудного процента, разделяющей эффективные и неэффективные инвестиционные проекты [12].

Из сказанного следует, что уровень IRR полностью определяется внутренними данными, характеризующими инвестиционный

проект. Никакие предположения об использовании чистого дохода за пределами проекта не рассматриваются.

Методика определения внутренней нормы доходности зависит от конкретных особенностей распределения доходов от инвестиций и самих инвестиций [13]. В общем случае, когда инвестиции и отдача от них задаются в виде потока платежей, IRR определяется как решение следующего уравнения относительно неизвестной величины d^* :

$$\sum_{t=0}^T \frac{P(t)}{(1+d)^t} = 0,$$

где $d^* = \text{IRR}$ – внутренняя норма доходности, соответствующая потоку платежей $P(t)$.

Уравнение (4) эквивалентно алгебраическому уравнению степени T и обычно решается методом последовательных приближений [14].

Ясно, что величина IRR зависит не только от соотношения суммарных капитальных вложений и доходов от реализации проекта, но и от их распределения во времени. Чем больше растянут во времени процесс получения доходов в результате сделанных вложений, тем ниже значение внутренней нормы доходности.

Как правило, существует единственное значение IRR. Однако на практике могут встречаться более сложные случаи, когда это уравнение имеет несколько положительных корней. Это может, например, произойти, когда уже после первоначальных инвестиций в производство возникает необходимость крупной модернизации или замены оборудования на действующем производстве [15]. В последнем случае следует руководствоваться наименьшим значением из полученных решений.

Список литературы

1. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
2. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
3. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.

4. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
5. Поликанова, О. А. Интеллектуальный капитал как основа развития организации / О. А. Поликанова, И. И. Савельев, С. В. Никифорова // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 10-13.
6. Ельшин, В. А. Методы оценки теневых цен на НИОКР в оборонно-промышленном комплексе / В. А. Ельшин, О. Г. Кебадзе // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 14-18.
7. Щедрина, Ю. П. Кадровая ситуация организации: диагностика и мониторинг / Ю. П. Щедрина, С. В. Никифорова // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 19-21.
8. Стричевский, П. В. Обзор современных взглядов на понятие финансовой системы и ее состав / П. В. Стричевский, И. И. Савельев // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 22-31.
9. Горелов, Д. В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д. В. Горелов, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5(34). – С. 354-360.
10. Теория управления : Учебное пособие для бакалавров / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин, О. В. Барбашина [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2013. – 375 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2160-1.
11. Рыжов, И. В. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 23(137). – С. 7-14.
12. Козин, М. Н. Общая характеристика, виды и особенности практического применения аутсорсинга / М. Н. Козин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 2(91). – С. 1048-1052.
13. Романишина, Т. С. Социокультурные проекты как элемент стратегического развития городов / Т. С. Романишина, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 3(26). – С. 174-176.
14. Sea ice evolution and internal wave generation due to a tidal jet in a frozen sea / E. G. Morozov, A. V. Marchenko, N. A. Marchenko [et al.] // Applied Ocean Research. – 2019. – Vol. 87. – P. 179-191. – DOI 10.1016/j.apor.2019.03.024.
15. Рыжов, И. В. Ретроспективный анализ взаимосвязи больших циклов конъюнктуры и преобразований в отечественной промышленности и сельском хозяйстве / И. В. Рыжов, А. В. Кучумов // Международные научные исследования. – 2016. – № 1(26). – С. 189-197.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Павловна Елена Дмитриевна

*Финансовый университет при правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва*

Аннотация. Рассмотрены ключевые системы управления строительным предприятием на основе инструментов маркетинга. Проведенный анализ подходов позволил сделать вывод о необходимости использования большего перечня маркетинговых приемов, которые дадут возможность сформулировать новую систему управления строительной организацией.

Ключевые слова: управление; маркетинг; инструмент; строительство; предприятие.

CONSTRUCTION COMPANY MANAGEMENT SYSTEM BASED ON MARKETING TOOLS

Pavlovna Elena Dmitrievna

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Abstract. The key systems for managing a construction company based on marketing tools are considered. The analysis of the approaches made it possible to conclude that it is necessary to use a larger list of marketing techniques that will make it possible to formulate a new management system for a construction organization.

Keywords: management; marketing; tool; construction; company.

Маркетинговый подход к формированию системы управления подразумевает три этапа: Этап 1 – исследование и анализ внешней среды. На данном этапе задача состоит в том, чтобы выявить сегменты рынка с неудовлетворенным спросом. Для этого необходимо проанализировать ситуацию по следующим направлениям: 1) категория работ, на которые можно искать заказы; 2) виды работ внутри категорий; 3) типы заказчиков; 4) географические районы выполнения работ [1].

Этап 2 – анализ внутренних возможностей строительных организаций. Внутренние возможности определяются способностью строительной организации выполнять определенные виды и объемы строительно-монтажных работ, т.е. ее специализацией и мощностью. Существующая методика определения мощности строительной организации не учитывает уникальность строящегося объекта. В связи с этим предлагается введение по-

правочного коэффициента, учитывающего уникальность объекта. Строительные объекты практически всегда требуют введения коэффициента удорожания работ. Поэтому в сметах на строительство имеется этот коэффициент [2]. В нем дополнительные затраты труда, как правило, занимают основную часть. Другая часть – это особые условия эксплуатации техники и технология работ. В случае, если строительная организация выполняет работы по строительству уникальных объектов, то норматив трудовых затрат изменяется на коэффициент уникальности. Если организация выполняет комплексно-механизированные работы, то ее мощность определяется исходя из наличия соответствующих технических средств и их расчетной эксплуатационной производительности. Влияние конкретных факторов производства, природно-климатических условий на мощность предприятия учитывается при определении расчетной эксплуатационной

производительности в физических единицах измерения. Если организация, наряду с комплексно-механизированными процессами, выполняет строительно-монтажные работы, в которых ведущей производительной силой является человек, то ее мощность определяется как сумма мощностей соответствующих подразделений. По формулам определяется потенциальная возможность строительной организации по выполнению определенных видов работ в физических единицах измерения. В них коэффициент уникальности позволяет строительным организациям иметь запас дополнительных производственных мощностей [3].

Зная, или рассчитав стоимость единицы в текущих или базовых ценах, можно определить мощность предприятия в стоимостном выражении. Однако реализация производственной возможности предприятия, рассчитанной по мощности подразделений, занятых в основном производстве, зависит от уровня пропорциональности частей основного, подсобного производств и вспомогательного, обслуживающего хозяйства, то есть их оптимального соотношения. В связи с этим при оценке мощности предприятий необходимо определить возможности этих производств. Если их мощности недостаточны, то должны быть сделаны выводы либо об их увеличении, либо о привлечении сторонних предприятий для производства продукции подобного назначения или оказания услуг [4]. Если мощности подсобных или обслуживающих подразделений окажутся излишними, то должны быть осуществлены меры либо по приведению их в соответствие с мощностями основного производства, либо продажи их продукции и услуг на сторону. В данном случае речь идет об эффективном использовании резервов производственных мощностей предприятия. Данные рассуждения справедливы, если спрос на работы, выполняемые строительным предприятием, соответствует его мощности. Если же спрос не покрывает мощность, т.е. мощность излишняя, то должны быть осуществлены меры по ее частичному замораживанию (если прогнозируется рост инвестиционной активности), либо ее уменьшению за счет продажи излишнего оборудования и машин, сокращения численности работников.

Этап 3 – выявление ключевых факторов

успеха с учетом конкуренции на основных рынках. В результате оценки рыночной ситуации и внутренних возможностей предприятия выявляются наиболее перспективные и доходные виды продукции и услуг и ключевые факторы успеха [5].

Основная задача на данном этапе – выбор комплекса мероприятий по формированию сбыта, с учетом позиций на рынке, определение уровня затрат на исследование рынка, распределение средств, ассигнованных на маркетинговую деятельность, между выбранными сегментами рынка.

При построении системы управления целесообразно формировать целевые подсистемы, подсистему линейного руководства, функциональные подсистемы, подсистему обеспечения управления. Целевые подсистемы ориентированы на координацию управления по достижению конечных результатов. В исследовании предлагается следующий состав целевых подсистем: 1) управление производственным процессом и факторами производства; 2) управление качеством продукции; 3) управление финансовыми ресурсами и объектами договорных обязательств; 4) управление спросом на строительную продукцию и услуги; 5) управление организационной культурой и социальными программами; 6) управление научно-техническим развитием производства; 7) управление техникой безопасности и охраной окружающей среды [6].

Постоянный рост сложности и разнообразия строительной продукции, рост нестабильности внешней среды приводит к повышению сложности функций строительной организации и, соответственно, к повышению сложности управления ими. В этих условиях, при совершенствовании системы управления строительной организации наиболее целесообразным является применение функционально-стоимостного анализа (ФСА). Функционально-стоимостной анализ – это метод технико – экономического исследования функций управления производственно-хозяйственной системы любого уровня иерархии, направленный на поиск путей совершенствования и резервов снижения затрат на управление на основе выбора рациональных способов осуществления функций управления в целях повышения эффективности системы управления [7]. ФСА начина-

ется с выявления и определения функций системы управления. Соответствие функций системы управления функциями производственной системы необходимое условие эффективного построения системы управления строительного предприятия. Производственная функция направлена на изготовление готовой строительной продукции, функция управления – на выработку управленческого решения. Функции управления принято делить на общие, конкретные и специальные. Общие функции управления – прогнозирование и планирование, мотивация, контроль, учет и анализ. Они представляют собой части управленческого цикла, определяют специализацию труда.

Конкретная функция управления – часть общей функции управления, содержащая сравнительно однородный состав задач управления и обособливаемая в интересах специализации управленческого труда, и повышения на этой основе эффективности управления. Специальные функции управления есть подфункции конкретной функции, ориентированные на достижение определенной цели деятельности, то есть на достижение установленных стратегической программой конечных результатов деятельности по соответствующей конкретной стратегии [8].

Конкретные функции управления подразделяются на главную, основные и вспомогательные. Главная функция управления объектом – функция, для осуществления которой создан объект. Основные функции управления объектом – функции, которые необходимы для реализации главной функции управления объектом. Вспомогательные функции управления объектом – функции, способствующие осуществлению основных функций управления объектом.

Руководство предприятия для выполнения главной функции системы управления ставит цели перед производственными и функциональными подразделениями. Эти цели являются главными функциями последних. Руководители производственных и функциональных подразделений предприятия ставят перед работниками своих подразделений задачи, являющиеся для исполнителей конкретными функциями. Таким образом, определяются группы конкретных функций по каждой подсистеме управления, исходя из главной функции этой подсисте-

мы. Но чтобы убедиться в полноте определения состава конкретных функций той или иной подсистемы необходимо построение функциональной диаграммы осуществления функций (диаграммы FAST) [9].

Совершенствование системы управления строительной организацией должно заканчиваться определением ожидаемого эффекта от реорганизации ее деятельности. Совершенствование системы управления должно служить достижению определенных целей и решению поставленных при этом задач. Эффективность организации системы управления строительных предприятий является многогранным понятием. Это обусловлено тем, что организация, выполняя функцию сохранения системы (структурную) и ее развития (динамическую) отражается в структуре и процессе функционирования системы. Эффективность системы управления синтезирует в себе как эффективность организационного построения системы, так и эффективность ее функционирования. Построение предлагаемой организационной структуры базируется на таких основополагающих принципах, как первичность целей, обеспечение оперативности и гибкости управления. Чтобы привести систему управления строительной организации в соответствие с требованиями внешней среды, а также в соответствие с уровнем развития производственной структуры предприятия, необходимо провести реорганизацию организационной структуры (рис. 1).

Условные обозначения: 1. Подразделение архитектурного проектирования. 2. Подразделение планирования строительного-монтажных работ. 3. Подразделение материально-технического снабжения. 4. Подразделение электротехники. 5. Подразделение производства строительного-монтажных работ. 6. Подразделение контроля качества. 7. Подразделение диспетчеров. 8. Управляющий проектом [10].

Отдел по технической политике отвечает за предварительные расчеты, связанные с возможными контактами, участие в тендерах и переговоры по ним, включая планирование, проектные работы и программирование проектов, оказывает техническую помощь контрактному подразделению, когда контракт получен. Контрактный отдел отвечает за выполнение всех подрядов, полученных

предприятием. Финансовый отдел отвечает за разработку и осуществление всех финансовых систем и контрактов предприятия. Отдел маркетинга отвечает за разработку

стратегических задач предприятия на основе маркетинговой информации, выявление потенциальных клиентов.

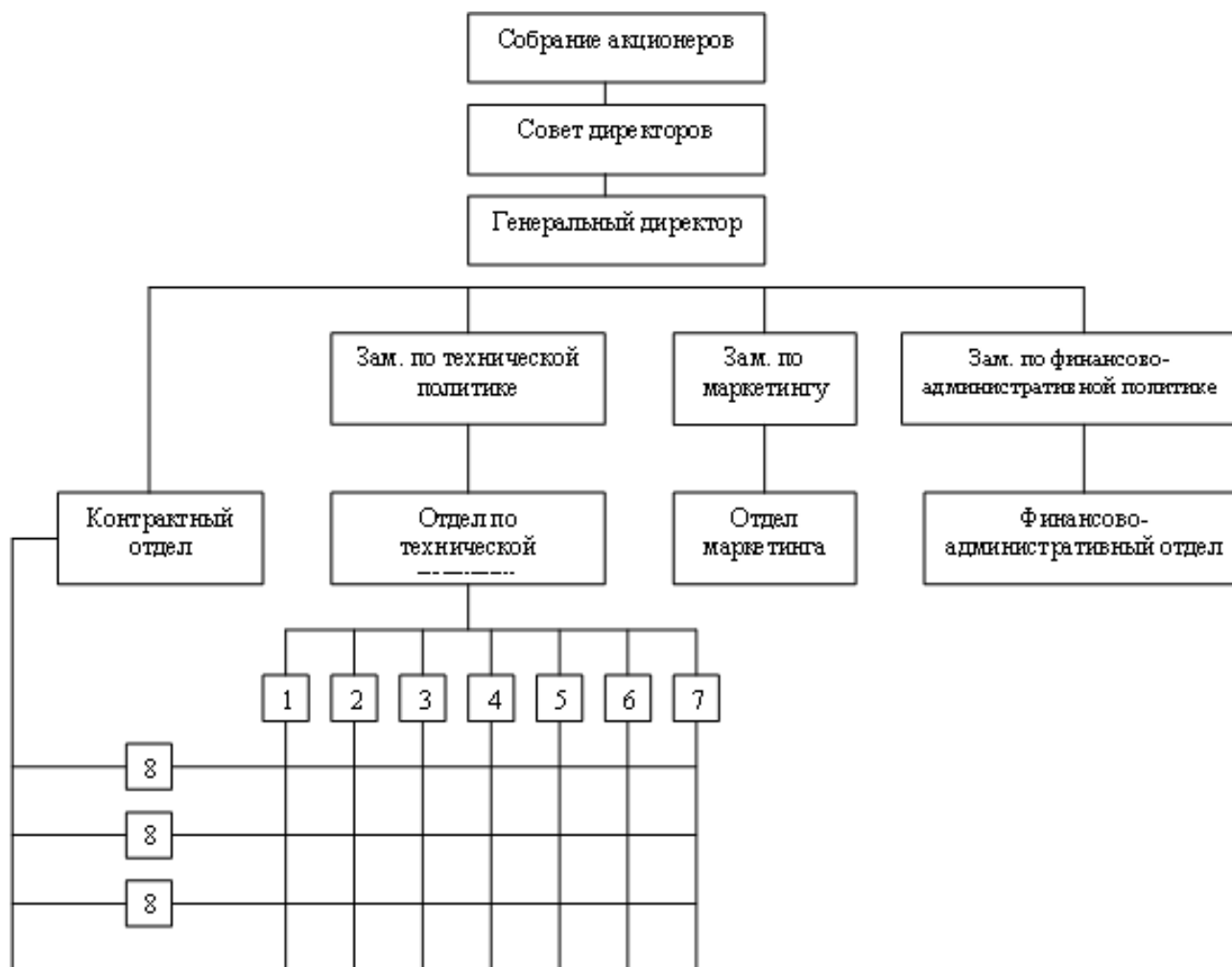


Рисунок 1. – Предлагаемая организационная структура управления строительной организацией

Механизм функционирования данной организационной структуры строительной организации выражается следующей моделью [11]: 1 этап – выработка концептуального инвестиционного предложения, которое могло бы заинтересовать потенциальных инвесторов и пользователей (покупателей) инвестиционного проекта. 2 этап – формирование базы данных по возможным инвесторам, пользователям готовой строительной продукции, а также по осуществлению

вариантов предпроектных разработок инвестиционного проекта. 3 этап – рассылка инвестиционных коммерческих предложений. 4 этап – согласование требований к предпроектному предложению. 5 этап – назначение управляющего проектом, который с согласия главного инженера решает вопрос о том, знание каких видов технических и инженерных дисциплин понадобится в процессе выполнения проекта.

Таблица 1. – Матрица взаимосвязей функциональных подразделений строительного предприятия

Функция	Функциональные подразделения															
	СД	ГД	ГИ	ГС	ГЭ	ГА	СДО	ПКО	СГД	ПТО	МТС	ПО	АСУ	ФО	СМ	ОС
Информационное обеспечение		Р	У	У	У	У									В	

Формирование целей и стратегий организации	Р	В	У	У	В	У									В		
Отбор целевых рынков		Р			В					У					В	У	
Формирование ассортимента							У	В		В	У	У	И	У	И	И	
Разработка программы маркетинга		Р	У	У	У	У	У					И				В	У
Разработка новой продукции		Р	У	У	У	У		У							У	И	И
Выбор источников ресурсов		Р	У	У	У	У						В			В	У	
Организация производства новой продукции		Р	В	В	В	У							В			У	И
Ценообразование		Р			В		В								У	И	
Распределение продукции		Р														У	В
Стимулирование сбыта		Р														У	В
Организация стратегического и оперативного планирования		Р											В			У	
Организация материально-технического снабжения		Р										В				У	
Управление качеством и конкурентоспособностью продукции		Р	В	В	В	В	У			У					У	У	
Формирование потребностей						У										В	У
Контроллинг		В														В	
Управление маркетингом		В														В	

Функционирование строительного предприятия в рыночных условиях сопровождается ростом транзакционных издержек. В отличие от производственных, транзакционные затраты возникают в сфере обмена в процессе налаживания отношений между рыночными агентами [12]. Обычно выделяют следующие виды транзакционных затрат: затраты, связанные с поиском информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках продукции и услуг и т.п.), затраты по ведению переговоров и заключению контрактов, затраты по юридической защите контракта. Наличие транзакционных затрат подталкивает строительную организацию к нахождению как технических, так и организационных средств по их сокращению. В связи с этим в исследовании составлена матрица взаимосвязей функциональных подразделений строительной организации в процессе реализации функций маркетинга (табл. 1). Она представляет собой таблицу с левой стороны, которой по вертикали формируются функции управления, выполняемые конкретным функциональным

подразделением, а сверху по горизонтали перечисляются все функциональные подразделения аппарата управления и должности высших руководителей. На пересечении столбцов и строк с помощью символов указывается степень участия отдельных функциональных подразделений и руководителей в выполнении конкретных функций [13].

Условные обозначения: СД – совет директоров; ГД – генеральный директор; ГИ – главный инженер; ГС – главный строитель; ГА – главный архитектор; СДО – сметно-договорной отдел; ПКО – проектно-конструкторский отдел; СГД – служба главного диспетчера; ПТО – производственно-технический отдел; МТС – отдел материально-технического снабжения; ПО – плановый отдел; АСУ – отдел автоматизированных систем управления; ФО – финансовый отдел; СМ – служба маркетинга; ОС – отдел сбыта.

Кроме того, приняты следующие условные обозначения символов, отражающих степень участия отдельных функциональных подразделений и руководителей в выполнении конкретных функций: И – представляет

исходные данные и информацию, необходимую для выполнения функций; У – участвует в выполнении данной функции; В – отвечает за выполнение данной функции, организует ее исполнение, оформляет окончательный документ; Р – принимает решения, утверждает документ [14].

Разработанная матрица взаимосвязей функциональных подразделений позволяет снизить объем транзакционных издержек, т.к. снижаются затраты на поиск информации (о потенциальных поставщиках, покупателях, ценах), затраты по введению переговоров, заключению контрактов и контролю за их исполнением [15].

Список литературы

1. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
2. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
3. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
4. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
5. Исохужаева, М. Я. Цифровая грамотность – 2020 / М. Я. Исохужаева // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 32-36.
6. Махамбаев, У. С. Эффективность государственного управления в системе среднего образования / У. С. Махамбаев, М. М. Валиева // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 36-39.
7. Новиков, В. В. Развитие программно-целевого принципа ведомственного планирования расходов бюджета при реализации государственных программ / В. В. Новиков // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 40-43.
8. Полянская, О. А. Инновационное развитие предприятий отраслевых рынков на базе цифровизации / О. А. Полянская, Л. П. Васильева // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 44-49.
9. Рыжов, И. В. Большие циклы конъюнктуры (Проблемы рос. экономики и обороны страны) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 1998. – 170 с.
10. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом хозяйстве: взаимосвязь с формированием экономических моделей и их теоретическим обоснованием / И. В. Рыжов // Финансы и кредит. – 2002. – № 20(110). – С. 28-37.
11. Мандрик, Н. В. Конкурентоспособность и делегирование полномочий: инновационный подход / Н. В. Мандрик, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 3(26). – С. 255-259.
12. Кубасова, О. А. Основные этапы формирования стратегии повышения международной конкурентоспособности промышленного предприятия / О. А. Кубасова, И. В. Рыжов // Транспортное дело России. – 2012. – № 5. – С. 209-211.
13. Рыжов, И. В. Совершенствование информационного обеспечения формирования бизнес-планов на промышленном предприятии с учетом системного и интегрированного подходов / И. В. Рыжов, А. А. Хачатурян, Б. И. Черняховский // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2018. – № 3(43). – С. 11.
14. Рыжов, И. В. Большие циклы в мировом и отечественном хозяйстве (Воздействие на формирование экономических моделей) : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рыжов Игорь Викторович. – Москва, 2002. – 387 с.
15. Рыжов, И. В. Организационно-управленческий инструментарий формирования системы качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / И. В. Рыжов, Б. И. Черняховский // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1(90). – С. 783-790.

ОРГАНИЗАЦИОННО–МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Маронова Жанна Евгеньевна

*Омский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, Россия, г. Омск*

Аннотация. Автор исследует вопрос организационно-методических основ формирования инновационных систем. Предложенные организационные методы позволят улучшить систему управления, а методические рекомендации – внести дополнения в научное восприятие проблемы.

Ключевые слова: инновации; система; эффективность; оценка; анализ.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION OF INNOVATIVE SYSTEMS

Maronova Zhanna Evgenievna

*Omsk branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Russia, Omsk*

Abstract. The author explores the issue of organizational and methodological foundations for the formation of innovative systems. The proposed organizational methods will improve the management system, and methodological recommendations will make additions to the scientific perception of the problem.

Keywords: innovations; system; efficiency; grade; analysis.

Существует достаточно много определений, описывающих понятие «инновационная система». В частности, в материале ОЭСР (1997 г.) приведено несколько определений, которые достаточно близки по смыслу и в целом описывают национальную инновационную систему как совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства. Следует уточнить смысл каждой составляющей данного понятия: «инновации» и «система» [1].

Под «инновациями», или инновационной деятельностью, чаще всего понимается создание и внедрение фирмами продуктов и производственных процессов, являющихся новыми для этих фирм. Таким образом, говоря об инновационной системе, исследователи, придерживающиеся этого определения (например, Нельсон и Розенберг), сосредото-

чивают внимание на технологических инновациях [2]. Однако ряд других авторов (например, Лундвалл, Фриман) рассматривает также и нетехнологические инновации, – в частности, институциональные инновации, социальные и образовательные инновации, а также организационные изменения.

Системный характер понятия инновационной системы означает, что технологическое развитие рассматривается не в виде цепочки односторонне направленных причинно-следственных связей, ведущих от НИОКР к инновациям, но как процесс взаимодействия и обратных связей между всем комплексом экономических, социальных, политических, организационных и других факторов, определяющих создание инноваций.

Впервые понятие инновационной системы было использовано в 1987 году К. Фриманом в его исследовании технологической политики в Японии. Фриман описал важнейшие элементы японской инновационной системы, которые обеспечили экономический успех

этой страны в послевоенный период. «Национальная инновационная система, – отмечает К. Фриман, – сложная система экономических субъектов и общественных институтов (норм, права), участвующих в создании, хранении, распространении и превращении новых знаний в новые технологии, продукты и услуги, потребляемые обществом» [4].

Вместе с тем, первым серьезным материалом, посвященным инновационной системе, считается книга «Национальная система инноваций» под редакцией Б. Лундвалла, вышедшая в 1992 году [3]. Согласно классическим определениям Лундвалла, инновации представляют собой комплексный процесс, объединяющий различных участников – фирмы, производителей новых знаний, технологические и аналитические центры, которые соединены множеством взаимосвязей, создающих таким образом, инновационную систему.

Подход к изучению технологического развития в отдельных странах, исходящий из данного понятия, оказался крайне привлекательным, поскольку:

- понятие инновационной системы воплощает в себе наиболее современное понимание инновационного процесса;
- это понятие отражает важные изменения в условиях и содержании инновационной деятельности, происходящие в последнее десятилетие;
- исследования, основанные на понятии «инновационная система», создают плодотворную основу для разработки технологической и промышленной политики.

То, что инновации являются основным источником долгосрочного экономического роста, основой конкурентоспособности на мировых рынках и источником решения многих социальных проблем, было хорошо известно экономистам на протяжении многих десятилетий, начиная с Й. Шумпетера. Однако, понимание инновационного процесса и факторов, его определяющих, претерпело значительные изменения.

В период после Второй мировой войны на Западе господствовала т.н. линейная модель инноваций, в рамках которой система НИОКР рассматривалась в качестве основного и единственного источника инноваций на национальном уровне [5]. Начиная с 1960-х гг. этот взгляд постепенно менялся. Внача-

ле рыночный спрос начал рассматриваться в качестве детерминанты инноваций. Затем эмпирические исследования, в которых давалась сравнительная характеристика инновационной деятельности в США, Японии, Европе и СССР, заставили экономистов прийти к выводу о том, что появление инноваций, их распространение и рост производительности зависят помимо НИОКР от большого числа других факторов в рамках национальной научной и образовательных систем.

Это такие факторы, как взаимосвязи между фирмами, между производителями и потребителями, рынок труда, государственная политика и др. Данное видение инновационного процесса кристаллизовалось в понятии инновационной системы. В качестве основных тенденций в инновационной деятельности, характерных для последних лет, можно назвать следующие:

- рост зависимости производства товаров и услуг от приложения научных знаний и технологий;
- рост числа производителей новых знаний;
- рост зависимости инновационной динамики от успешного взаимодействия между научными учреждениями и предпринимательским сектором;
- развитие взаимодействия и сотрудничества между фирмами;
- распространение новых технологий в настоящее время подразумевает гораздо большее, чем покупку новейшего оборудования, а именно организационные изменения и изменения в системе менеджмента.

Вследствие этих тенденций анализ технологического развития делает необходимым изучение значительного числа факторов инновационной деятельности с акцентом на взаимосвязи и потоки знаний между различными участниками инновационного процесса.

Является ли подход к изучению технологического развития с точки зрения инновационной системы теорией? Как отмечает Ч. Эдквист, этот подход, безусловно, не является формальной теорией [6]. Он не содержит четких и стабильных соотношений между переменными, но создает основу для выявления различных факторов, которые влияют на инновационный процесс. Поэтому инновационную систему можно точнее охарактери-

зовать как концептуальный подход, нежели как теорию.

В то же время этот концептуальный подход очень тесно связан с рядом новейших подходов в экономической теории. Основным выводом, который можно сделать из новой теории экономического роста, заключается в том, что инвестиции в человеческий капитал или НИОКР являются необходимым, но не достаточным условием технологической динамики и быстрого экономического роста: они зависят от процесса циркуляции знаний при помощи процесса обучения между академическими учреждениями и фирмами [7].

Эволюционная экономическая теория показывает, каким образом экономический рост на макроуровне зависит, с одной стороны, от разнообразия и неопределенности, с другой стороны, от процессов гармонизации, регулирования и стандартизации на микроэкономическом уровне. Данная теория изучает закономерности и историческую преемственность в технологической динамике. Она оперирует такими понятиями как «технично-экономическая парадигма» и «технологическая траектория». Институциональная экономическая теория анализирует вопросы, связанные с развитием и координацией институтов, взаимосвязями между рыночными и нерыночными институтами, институциональной динамикой. В рамках институциональной парадигмы с начала 1990-х годов понятие национальной инновационной системы находится в центре внимания как ученых, занимающихся проблемами технологического развития, так и государственных и международных организаций, ответственных за разработку инновационной и промышленной политики [8].

Концепция национальных инновационных систем разрабатывалась практически одновременно большой группой авторов в 1980-е годы. Лидерами этого направления стали Б. Лундвалл – профессор университета г. Упсала, Швеция, К.Фримен, Центр изучения научной политики при Сассекском университете – Великобритания, Р. Нельсон – профессор Колумбийского университета, США. Первое систематическое изложение этой концепции обычно относят к 1988 г., времени публикации коллективной монографии «Технический прогресс и экономическая теория».

Впоследствии эта концепция развивалась

усилиями большого числа исследователей. Основные идеи лежащие в основе концепции НИС заключаются в следующем:

– следование идеям Шумпетера о конкуренции на основе инноваций и научных исследований в корпорациях как главных факторах экономической динамики;

– анализ институционального контекста инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру;

– признание особой роли знания в экономическом развитии.

Различия в подходах были связаны с разными историческими корнями и задачами исследователей. Так, Лундвалл опирался на концепцию «национальных производственных систем» Ф. Листа и работу Фон Хиппеля о технологическом сотрудничестве между фирмами. В центре внимания Лундвалла оказались взаимоотношения между производителями и потребителями новых знаний и технологий в пределах одного государства, сравнение основных характеристик складывающихся на этой основе систем в странах северной Европы. Согласно представлениям Лундвалла, технологическое взаимодействие фирм в процессе разработки технологий значительно чаще реализуется внутри страны и определяется особенностями ее институциональной структуры. Даже в условиях глобализации и активного взаимодействия с компаниями других стран инновационный процесс сохраняет тесные генетические связи с национальными системами [9].

К. Фримен делал акцент на институциональном контексте инновационной деятельности, подчеркивая, что НИС представляют собой своего рода сеть институциональных структур в государственном и частном секторах экономики, активность и взаимодействие которых инициирует, создает, модифицирует и способствует диффузии новых технологий. Эти институты включают не только организации, отвечающие за проведение исследований, но и «образ действий, с помощью которого идет организация и управление имеющимися ресурсами, как на уровне предприятий, так и на национальном уровне». Отсюда следует, что организационные нововведения в производственной системе Японии, как-то, тесные горизонтальные связи между отделами в одной фирме, «джаст-ин-

тайм» в обрабатывающей промышленности, конкурентный инжиниринг, есть ключевые элементы национальной инновационной системы этой страны. Точно также системы Форда, Тейлора и вертикальных связей между исследовательскими отделами и производством в одной фирме стали нововведениями, на которых исторически была основана американская НИС. Проводя сравнительный анализ на примере других стран, К. Фримен показывает более общие принципиальные факторы различий в моделях НИС, продемонстрированных мировой практикой. Динамичный рост, основанный на развитии науки, образования и передовых наукоемких отраслей, был продемонстрирован в 1980-е – 1990-годы – новыми индустриальными странами Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг) [10]. Для них были характерны благоприятный инвестиционный климат, высокие темпы развития науч-

ных исследований, обеспечивающих потребности развития экспортно-ориентированных отраслей, производящих технически сложные товары (электронику и автомобили), а также быстрый рост всех видов образования при широком доступе населения к высшему техническому образованию. С другой стороны, в этот же период инфляционный, стагнирующий рост был характерен для государств Латинской Америки, не создавших благоприятного инновационного и инвестиционного климата, допустивших деградацию науки и образовательных систем (табл. 1).

Представленный в таблице 1 подход К. Фримена подчеркивает значение структурных характеристик инновационных систем, а также внешних для НИС условий – экономических и социальных особенностей национального развития и получаемых в итоге их взаимодействия результатов [11].

Таблица 1. – Различия в национальных инновационных системах

Юго-восточная Азия (1980-е – начало 1990-х годов)	Латинская Америка (1980-е – начало 1990-х годов)
<p>Умеренная инфляция. Низкий внешний долг. Высокий уровень инвестиций из Японии. Быстрый рост объемов НИОКР (1-2% ВВП). НИОКР в предпринимательском секторе растут опережающими темпами, их доля в национальных НИОКР не менее 40-65%. Быстрорастущая конкурентоспособная электронная промышленность, ориентированная на экспорт. Универсальный доступ к образованию, быстрый рост системы высшего образования. Высокий удельный вес выпуска инженеров (выше, чем в Японии) в структуре подготовки научно-технических кадров. Сравнительно небольшие различия в уровне доходов населения. Высокие темпы экономического роста, производительности труда и НТП.</p>	<p>Галопирующая или высокая инфляция. Постоянное давление внешнего долга. Низкий уровень американских и других иностранных инвестиций. Стагнация или снижение объема НИОКР (менее 0,5% ВВП) НИОКР в частном секторе развиваются медленно, их удельный вес менее 30% общенациональных НИОКР. Очень слабая электронная промышленность, небольшой удельный вес продукции на экспорт. Большие различия в доступе отдельных категорий населения к образованию, деградация системы высшего образования. Низкий удельный вес выпуска инженеров в расчете на 100 тыс. чел. населения (значительно ниже, чем в Японии). Большие различия в уровне доходов населения. Низкие темпы экономического роста, производительности труда и НТП.</p>

Для Р. Нельсона центральными были проблемы государственной научной и технологической политики, ее возможностей и ограниченности, современных НИС стран с разным уровнем развития. Так, Нельсон подчеркивал особые свойства технического прогресса, которые делают невозможным жесткое централизованное управление и планирование, что в идеале могло бы оптимизировать использование огромных ресурсов, требуемых для реализации крупных проектов. По Нельсону, главное – высокая степень неопределенности выбора направлений, наиболее перспективных с точки зрения приложения сил для исследований. Всегда существуют

разнообразные возможности для улучшения технологий и многочисленные альтернативы принципиально новых путей.

Неопределенности выбора сопутствуют разногласия экспертов, и консенсуса добиться почти невозможно [12]. В таких условиях механизм свободного рынка лучше, чем административное планирование обеспечивает многочисленные источники инициативы, конкуренцию и перераспределение ресурсов.

Сторонники централизованной инновационной политики в ключевых отраслях считают, что механизм рынка неэффективен с точки зрения общества, а Нельсон показы-

вает, что сравнение опыта разных стран на исторически продолжительных периодах показывает, что именно он дает наиболее впечатляющие результаты.

Общим для основоположников концепции стало понимание НИС как процесса и результата интеграции разнородных по целям и задачам структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, научные институты), обеспечиваемых комплексом институтов правового, финансового и социального взаимодействия, имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

В современной теории национальная инновационная система (НИС) определяется как «такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс [13]. Как таковая – система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания и навыки, определяющие новые технологии».

Следует отметить, что формирование государственных инновационных систем является начальной стадией построения постиндустриального общества, основу экономики которого составляет получение и использование новых знаний. В тоже время НИС различных стран существенно отличаются друг от друга. До настоящего времени нет единого определения понятия НИС. Единая методология формирования НИС также не разработана. В настоящий момент сложилось три основных трактовки категории НИС.

Первая состоит в рассмотрении НИС как совокупности институтов, деятельность которых направлена на генерирование и диффузию инноваций. Это определение отражает, что инновационные процессы проявляются непосредственно в хозяйственной практике. Основной упор данной концепции лежит в плоскости коммерциализации, практической отдачи от науки, т.к. появление нового продукта связано с совместной работой множества хозяйствующих субъектов.

Вторая концепция интерпретирует НИС как комплекс сопряженных экономических механизмов и видов деятельности, обеспечивающих инновационные процессы. Данное определение более функционально, т.к. оно подчеркивает динамизм взаимодействия субъектов НИС, переход к нелинейной модели инновационного цикла, оставляя в тени движущие силы инновационных процессов.

Третья точка зрения связана с более глубокой сущностью экономических отношений. НИС трактуется как часть национальной экономической системы, обеспечивающая органическое встраивание инновационных процессов в поступательное развитие экономики и общества. Эта концепция полагает, что создание формальных инновационных структур само по себе не гарантирует успеха нововведений. Необходимо формирование адекватной экономической атмосферы, благоприятного для инноваций социального климата.

Например, с позиции Иванова Н.И. «национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – это комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности».

Важно отметить, что теоретическое понимание национальной инновационной системы получило закрепление в действующих отечественных государственных документах. Так, этот термин встречается в Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утверждены Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 г. № Пр-576), где в качестве одного из важнейших направлений государственной политики в области развития науки и технологий была провозглашена и необходимость формирования национальной инновационной системы.

Определение «инновационной системы» впервые дается в Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на пери-

од до 2010 года (утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 5 августа 2005 г. № 2473п-П7). Под инновационной системой понимается «совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы» (П.2. Основных направлений).

В международной практике имеет место следующее определение. Национальная инновационная система – совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства.

Основная цель национальных инновационных систем заключается в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении качества жизни населения путем создания дополнительных рабочих мест, как в сфере науки, так и в сферах производства и услуг, а также увеличение поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения.

Итак, национальная инновационная система представляет собой, во-первых, комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы [14]. Это совокупность институтов, т.е. условий и правил, по которым действуют организации, целью функционирования является выработка и распространение новых технологий, новшеств и организаций хозяйствования в пределах конкретного государства в виде объекта интеллектуальной собственности.

Во-вторых, НИС как открытая система проявляется во взаимодействии организаций (структур), различных форм собственности,

занятых производством научных знаний, объектов интеллектуальной собственности и подготовкой их к коммерциализации в пределах национальных границ.

В-третьих, результатом деятельности НИС как открытой системы, предполагающей вхождение новых организаций и выход ранее действующих, является рынок объектов интеллектуальной собственности и ни в коей мере не инновационная продукция массово реализуемая на рынке.

В-четвертых, в качестве организаций, субъектов НИС, или состава субъектов НИС, могут быть задействованы с эту систему структурные подразделения крупных компаний, о занятых производством научных знаний, объектов интеллектуальной собственности, лаборатории и кафедры университетов, академические подразделения, технопарки, инновационные малые предприятия, занятые коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности и комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы [15].

В-пятых, результаты деятельности НИС представляют собой составную часть национального богатства, которая производит и накапливает научные знания как общественные блага, которые принимают форму нематериальных активов и составляют часть национального достояния, отражающуюся на балансе структур, в ВВП, в стоимостной структуре национального богатства. Результатом деятельности НИС не является производство собственно инноваций для рынка в массовом порядке.

Следовательно, НИС – это совокупность институтов, правил, условий, которые обеспечивают в пределах национальной экономики появление таких нематериальных активов, которые как часть национального достояния именуется инновациями в виде объектов интеллектуальной собственности, готовых к коммерциализации.

Список литературы

1. Freeman C., *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, London: Frances Pinter, 1987.
2. Lundvall B.-A., *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers, 1992; Nelson R., ed., *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, N.Y.: Oxford University Press, 1993.

3. Лисовская Н.В. Формирование национальных инновационных систем // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 3. – С. 158-161.
4. Соколов, А. П. О некоторых проблемах правового обеспечения устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса / А. П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – № 2. – С. 51-57.
5. Соколов, А. П. Стратегия кадровой политики учреждения и направление его реализации в силовых структурах / А. П. Соколов, В. Н. Пожималин // Проблемы развития современного общества : Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 25 апреля 2015 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. – С. 99-102.
6. Цепелев Д., Соколов А.П. Классификация источников инвестирования в инновации АПК. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 177-180.
7. Гарбар Т.В., Соколов А.П. Основные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии. В сб.: Новые технологии в учебном процессе и производстве. Материалы XIII межвузовской научно-технической конференции. Под редакцией Паршина А.Н., 2015. С. 222-224.
8. Сагинбек, Д. С. Программа развития территорий как инструмент программно-целевого планирования в Республике Казахстан / Д. С. Сагинбек, Л. Н. Коршунова // Индустриальная экономика. – 2020. – № 1. – С. 50-56.
9. Соколов, А. П. К вопросу о методах оценки экономической безопасности предприятий / А. П. Соколов, И. Г. Борок // Индустриальная экономика. – 2020. – № 2. – С. 6-12.
10. Science and education: strategic interaction Republic of Uzbekistan and Russian Federation / L. S. Makhmutkhodjaeva, N. T. Talipova, M. Ya. Isoxojaeva, F. A. Zulunova // Industrial Economics. – 2020. – No 2. – P. 13-26.
11. Троицкая, Н. Н. Управление рисками инвестиционного проекта / Н. Н. Троицкая // Индустриальная экономика. – 2020. – № 2. – С. 27-31.
12. Рыжов, И. В. Влияние Кондратьевских волн на перспективы развития российской экономики и оборонной сферы государства / И. В. Рыжов // Финансы и кредит. – 2002. – № 19(109). – С. 54-61.
13. Рыжов, И. В. Приоритеты инвестиционной стратегии России на долгосрочную перспективу / И. В. Рыжов, С. Г. Малыгин // Экономические науки. – 2008. – № 38. – С. 164-166.
14. Роль государства в управлении функционированием и развитием предприятий оборонно-промышленного комплекса / С. С. Чеботарев, В. С. Чеботарев, Б. В. Проскурин, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 4(105). – С. 41-45.
15. Рыжов, И. В. Анализ актуальных направлений привлечения инвестиций на отечественные предприятия / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // Финансы и кредит. – 2003. – № 24(138). – С. 24-35.