

**Международная Научно-Исследовательская Федерация
«Общественная наука»**

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

**по материалам
международной научной конференции**

8 октября 2016 г.

LJOURNAL.RU

Самара 2016

УДК 001.1
ББК 60

Т34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам международной научно-практической конференции 8 октября 2016 г. Часть 1 Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2016. - 48с.

SPLN 001-000001-0053-OL
DOI 10.18411/spc-8-2016-10
IDSP 000001:spc-8-2016-10

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МНИФ «Общественная наука». Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0053-OL

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	5
Данилова Е.А., Родионова Е.В. Лизинг на финансовом рынке России.....	5
Донскова Л.А. Социально-экономические ориентиры развития предприятий пищевой промышленности	7
Карпова Г. В. Проблемы управления инновационным развитием бизнеса.....	12
Козьминых О.В., Нагапетян А.Р., Васюкова Л.К. Вклад профессора Останина в развитие экономики и её философии	16
Коростелкина И.А., Коростелкин М.М. Формирование учетно-аналитической информации в региональной системе налогового администрирования.....	28
Кравцевич С.В. Философско-методологический аспект становления понятия «конкуренции»	31
Романцов А.Н., Сысуева А.А Принципы развития производственных процессов и персонала производственного предприятия	36

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	40
Алехина О.Е. Семь ролей эффективного руководителя	40
Жовнир Н.В., Воробьев А.Л. О специфике управления качеством услуг некоммерческих организаций.....	42
Чечурина М.Н. Как соотносятся экономика и управление?	44

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Данилова Е.А., Родионова Е.В.
Лизинг на финансовом рынке России

*Поволжский государственный технологический университет
(Россия, Йошкар-Ола)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-01

idsp: 000001: spc-8-2016-10-01

В условиях нехватки инвестиций возникает потребность в новых способах финансирования, поэтому наряду с традиционными инструментами инвестиций, такими как кредит, амортизационные средства, нераспределенная прибыль предприятий, в последнее время все большее значение приобретает лизинг. Сегодня сфера лизинговых операций развивается очень активно, существуют сотни лизинговых компаний и кредитных организаций, предоставляющих своим клиентам - коммерческим организациям, услуги по лизингу того или иного оборудования.

Лизинг — это финансовый инструмент, который успешно сочетает в себе характеристики аренды и банковского кредита.

Лизинг заключается в том, что лизинговая компания приобретает необходимое предприятию имущество (оборудование, здания, сооружения, транспортные средства и др.) у конкретного продавца и за определенное вознаграждение передает его предприятию в пользование на достаточно длительный срок [1]. В течение срока договора лизинга предприниматель выплачивает лизингодателю полную стоимость имущества, после чего предмет лизинга переходит в собственность предприятия.

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» объявляет, что он в равной степени регулирует три вида лизинга: наряду с финансовым лизингом, это также возвратный лизинг и оперативный лизинг [2].

У лизинга по сравнению с банковским кредитом есть ряд преимуществ [3].

1. Так, например, лизинг дает возможность законно снизить налогооблагаемую базу. В силу ускоренной амортизации налог на прибыль существенно снижается за счет включения платежей по договору в себестоимость продукции. По договору лизинга сумма НДС ставится к зачету в полном объеме.

2. Увеличивается производственный потенциал предприятия, потому что использование лизинга дает возможность легко и быстро обновить технологическое оборудование.

3. В отличие от банковского кредита, при оформлении лизингового договора не требуется залога.

4. При длительной рассрочке, как правило, размеры платежей меньше, чем по кредиту.

5. Риск лизинговой сделки минимален, так как лизингодатель имеет полное право на владение передаваемым в пользование имуществом, и при банкротстве лизингополучателя имеет преимущественное право на имущество. Следовательно, заключить договор лизинга гораздо проще, чем получить кредит в банке.

6. Договор лизинга более гибкий, чем кредитное соглашение: кредит предполагает ограниченные размеры и сроки погашения. При оформлении лизинга лизингополучатель может совместно с лизингодателем выработать удобную для себя схему погашения.

Одним из основных источников финансирования лизинга остаются банковские кредиты. Лизинговым компаниям пока удастся привлечь их, однако экономический кризис внес свои коррективы. Поэтому объемы кредитования и, соответственно, рост отрасли, снизился. В дальнейшем, согласно мнению заместителя генерального ГТЛК В. Добровольского, рынок лизинга будет тормозиться низким спросом на лизинговые

услуги [4]. Это обусловлено существующими ставками в банковском и финансовом секторах, особенно с учетом того, что ставки на услуги (на перевозки, на строительные работы) не выросли. При этом, по его мнению, в 2016 г. на рынке лизинга будет востребована в первую очередь российская техника.

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) совместно с Объединенной Лизинговой Ассоциацией подвели итоги исследования российского рынка лизинга за 2015 г. Лидирующие позиции в рэнкинге по объему нового бизнеса (стоимости имущества) заняли компании «ВЭБ-лизинг», ВТБ Лизинг, «Сбербанк Лизинг» и «Государственная транспортная лизинговая компания» [5].

Стабильнее всех показал себя сегмент лизинга автотранспорта [6]. Лизинговые компании работают, как и раньше, с теми же авансами, теми же сроками лизинга, с теми же программами, теми же требованиями к лизингополучателям, за некоторым исключением.

Крупнейший сегмент рынка – автолизинг – сократился в 2015 г. на 18%, от большего падения его удержала госпрограмма по льготному автолизингу [7]. Несмотря на абсолютное сокращение, автолизинг остается крупнейшим сегментом рынка, доля которого достигла 37% в 2015 г. (36% за 2014 г.). Снижение покупательской активности населения и рост стоимости автомобилей привели к падению автопродаж. Однако автосегменту удалось отстоять лидирующие позиции на рынке за счет запуска госпрограммы по льготному автолизингу, а также введения лизингодателями экспресс-продуктов и предоставления скидков клиентам.

Согласно базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 г. лизинговый рынок замедлит темпы падения и сократится не более чем на 15%. При реализации негативного прогноза предполагается сжатие рынка до 463 млрд. р. Согласно данному прогнозу, сокращение железнодорожного сегмента составит 30% (табл. 1).

Таблица 1

Сегменты с наибольшей долей в сумме новых договоров лизинга, %

Железнодорожная техника	26,9
Грузовой автотранспорт	17,1
Легковые автомобили	16
Авиационный транспорт	10,8
Строительная техника	9,4

Для многих компаний лизинг – самый доступный способ наладить сложное производство, оснастить транспортную сеть, модернизировать многие процессы. Ведь приобрести дорогостоящее оборудование, как правило, слишком накладно для любого бюджета.

Лизинг, как показала практика, гораздо лучше приспособился к изменениям рынка, в том числе к прохождению кризисных периодов. Это долгосрочный и стабильный инструмент развития бизнеса в России.

Список используемых источников информации

1. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация: учебное пособие для вузов / В.Д. Газман. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 467 с.
2. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29 окт. 1998 № 164-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/
3. Преимущества лизинга перед банковским кредитом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://beprime.ru/preimushhestva-lizinga-pered-bankovskim-kreditom/>
4. Компании вынуждены сокращать расходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/04/07/lizing.html>
5. Рейтинг лизинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.all-leasing.ru/lizingovye-kompanii/rejting/>
6. Рынок лизинга по итогам 2015 года: на субсидиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_itogi/
7. RAEX (Эксперт РА): по предварительным данным, рынок лизинга за 2015 год сократился на 22%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_2015_pre/

Донскова Л.А.
Социально-экономические ориентиры развития предприятий пищевой промышленности

*Уральский государственный экономический университет
(Россия, Екатеринбург)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-02
idsr: 000001: spc-8-2016-10-02

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы определения социально-экономических ориентиров в деятельности предприятий пищевой промышленности. Показана взаимосвязь предприятий отрасли и здоровья человека как одного из индикаторов его благополучия и качества жизни. Специфика отрасли способствует значительному вкладу ее в достижении целей социально-экономического развития страны. Однако коммерциализация при производстве продукции отодвинула качество и безопасность производимых товаров на второй план. В условиях становления социально-ориентированной экономики, базовой частью ее структуры и прежде всего для предприятий пищевой промышленности должны явиться социально-экономические ориентиры, направленные на формирование ответственности предприятия перед потребителями, связанные с защитой их здоровья и безопасности путем производства качественных и безопасных продуктов питания.

Ключевые слова: пищевая промышленность, социально-ориентированная экономика, социально-экономические ориентиры, ответственность бизнеса, благополучие, качество жизни, здоровье, качество и безопасность пищевых продуктов

Abstract

In the article the issues of determining the socio-economic guidelines in the activities of the food industry. The author indicates the relationship of industry and human health as one of its indicators of well-being and quality of life. The specifics of the industry contributes to implement to a significant contribution in achieving the goals of socio-economic development of the country. However, the commercialization of products shifted questions of quality and safety of food goods the on second plan. In the conditions of formation of socially-oriented economy, the basic part of its structure and especially for the food industry should be the socio-economic guidelines aimed at the formation of the responsibility of enterprise to consumers related to the protection of their health and safety by producing high quality and safe food products.

В достижении целей, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г: повышение благосостояния и уровня жизни российских граждан до социальных стандартов развитых зарубежных стран; обеспечение национальной безопасности; динамичное развитие экономики; укрепление позиций России в мировом сообществе [12], ведущая роль принадлежит пищевой и перерабатывающей промышленности. И это обусловлено следующими характеристиками отрасли. Являясь частью агропромышленного комплекса страны (АПК) пищевая и перерабатывающая промышленность России представляет собой один из ведущих, стратегически важных секторов экономики, доля российской пищевой промышленности в общем пищевом промышленном производстве составляет порядка 15 процентов [22], а за счет налоговых отчислений предприятиями данного сектора формируется 16,0% доходной части федерального и значительная доля региональных бюджетов [12]. Пищевая и перерабатывающая промышленность страны может внести существенный вклад в решение мировой продовольственной проблемы, устанавливая и развивая внешнеторговые связи с другими государствами, выходя на мировой рынок с отечественной продукцией и закрепляясь на нем, способствуя повышению статуса России в мировом сообществе. Главной же особенностью отрасли является то, что производимая в этом секторе экономики продукция – продовольствие является основой жизнеобеспечения населения, одной из составляющих национальной безопасности страны – продовольственной, необходимость достижения и поддержания

которой определены нормативными документами. Пищевая промышленность России включающая 30 специализированных отраслей и более 60 подотраслей, объединяющая 44 тыс. действующих организаций, где занято около 1,5 млн. человек [1, 22], представляет собой совокупность разнопрофильных организаций разных форм собственности и организационно-правовых форм, и которые объединяет единство потребительского назначения производимого специфического продукта — продукта питания. Таким образом, пищевая промышленность оказывает значительное влияние на состояние экономики страны, и от ее эффективного функционирования зависят уровень продовольственной безопасности и благосостояние народа, решение проблем, связанных с питанием и здоровьем населения [16].

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности неразрывно связано с формированием самого общества, условиями функционирования экономики и проводимой политикой. В современных условиях наиболее передовой моделью экономической системы, отвечающей современным тенденциям общемирового развития и национальной специфике [8], является социально-ориентированная экономика, и именно ее построение должно стать целью социально-экономического развития страны [11] как главного вектора модернизации современного рыночного хозяйства [6]. В этих условиях определение ориентиров социально-экономического развития предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, как желаемых характеристик развития отрасли очевидны и одновременно требуют теоретического осмысления и разработки приоритетов практической реализации.

Объектом исследования явилась пищевая отрасль Свердловской области, предметом исследования - процессы, обуславливающие необходимость выявления социально-экономических ориентиров развития и функционирования предприятий в современных условиях. Теоретическую базу исследования составили труды отечественных ученых по проблемам развития социально-рыночной экономики, работы российских авторов в области уровня и качества жизни, нормативные правовые акты федерального и регионального уровней, официальная информация контролирующих служб и др. Основными методами явились системный, междисциплинарный и абстрактно-логический подходы, статистический, анализ.

Пищевая и перерабатывающая промышленность Свердловской области включает в себя 10 отраслей, объединяющих более 500 действующих предприятий [14] и является системообразующей сферой экономики Свердловской области, формирующей агропродовольственный рынок и обеспечивающей продовольственную безопасность [5]. В составе агропромышленного комплекса Свердловской области находится более 20 крупных, средних и малых перерабатывающих предприятий мясной промышленности, переработку молока осуществляют 53 организации различных форм собственности, в их числе 31 молочный завод и 22 цеха по переработке молока, переработка продовольственной пшеницы и ржи осуществляется на пяти мукомольных предприятиях, производство хлеба в Свердловской области ведут 35 крупных и средних хлебопекарных предприятий, 26 предприятий Облпотребсоюза, около 200 мини-пекарен, а также мини-производства в крупных торговых сетях, на предприятиях общепита, в системе ФСИН [5]. Таким образом, данная отрасль не зря считается самой значимой и важной. Благодаря именно ей осуществляется производство всех необходимых продуктов питания для людей, удовлетворяющих жизненно важные потребности организма человека, предназначенных для обеспечения его жизнедеятельности и формирования внутренней среды за счет усвоения их питательных веществ. Призвание предприятий пищевой промышленности – обеспечение населения продуктами питания в необходимом количестве и соответствующего качества и безопасности, что соответствует в целом концепции социально-ориентированной рыночной экономики.

Термин «социально - ориентированная экономика» является в последнее время достаточно употребляемым и проблемам становления социально-ориентированной экономики посвящены работы многих российских авторов [6, 8, 11, 19, 23, 24], однако единое сформулированное понятие в экономической литературе отсутствует. Наиболее близким и приемлемым в контексте наших исследований является определение Базылева Н. и Базылевой М. [2], которое мы посчитали необходимым дополнить, и в авторской трактовке «социально - ориентированная экономика» рассматривается как

тип экономической системы, который отличается высоким уровнем экономического, политического, социального развития и обеспечивает достижение существенного уровня благосостояния и качества жизни, социальной справедливости и защищенности всех слоев населения. Модель социально-рыночной экономики предусматривает производственные отношения и механизм хозяйствования, которые обеспечивают подчинение процессов удовлетворению интересов не только собственников производства, но и непосредственно производителей и, по мнению автора, потребителей материальных благ.

При этом показателем социальной ориентации экономики является социально-экономическое благополучие членов общества и качество жизни.

Показатели социального благополучия рассматриваются в работах С.А. Жиронкина [26] и Э.А. Гасанова [7], Е. Alartartseva и G. Barysheva [25], Егоровой М. С. и Анориной Е. С. [10] и работах других авторов. Единого сформулированного понятия и факторов, формирующих социально-экономическое благополучие, в экономической литературе не представлено. Одним из наиболее популярных традиционных методов определения благополучия на сегодняшний день можно считать вычисление индекса человеческого развития (ИЧР) – это интегрированный показатель, рассчитываемый ежегодно с целью определения изменений в уровне жизни населения и обеспечения возможности объективного сравнения стран по данному показателю. ИЧР учитывает три вида факторов: уровень жизни (здесь понимается расчет ВНД на душу населения), ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности населения [20]. При этом практически всеми исследователями показатель здоровья населения рассматривается как основной интегральный социально-экономический критерий и благополучия населения, территории и эффективности проводимых крупномасштабных мероприятий, а в неблагоприятных по многим параметрам территориях и как лимитирующий фактор в обеспечении прогресса.

В настоящее время общепризнано, что одним из главных факторов, определяющим здоровье человека является питание. Для поддержания здоровья, работоспособности и активного долголетия, особая роль принадлежит полноценному и регулярному снабжению организма человека всеми необходимыми микро-нутриентами – витаминами, макро- и микроэлементами, поставщиками которых являются пищевые продукты. Несмотря на кажущееся изобилие на прилавках продовольственных магазинов, рацион питания большинства россиян характеризуется неадекватностью, качественной и количественной несбалансированностью, что является причиной роста алиментарно-зависимой заболеваемости [4]. Количество алиментарно-зависимых заболеваний по регионам возросло в разы по данным многих исследователей [3, 15, 17].

Таким образом, уровень удовлетворения потребностей населения в качественных, безопасных и доступных продуктах питания является одной из важнейших характеристик уровня жизни. Учеными установлено, что здоровье и продолжительность жизни на 70 % зависят от питания и образа жизни человека, поэтому состояние и развитие пищевой промышленности играет важную роль в формировании здоровья и увеличения продолжительности жизни людей [16, 17]. Обсуждая вопросы питания и здоровья, как правило, рассматривают рационы с точки зрения полноценности, сбалансированности и т. д. Каждый человек строит свой рацион либо в автономных условиях (в домашних условиях), приобретая продукты на рынке, либо пользуясь услугами предприятий общественного питания (рисунок 1). Но большинство граждан покупают то, что вырабатывается в условиях промышленного производства. Предприятия пищевой промышленности осуществляют производство порядка 95 процентов всего потребляемого в России продовольствия. Население же тратит на него примерно $\frac{3}{4}$ от своих доходов.

Однако в настоящее время производителями продуктов питания преследуется и несколько другая цель – создание коммерческого продукта с минимальными издержками, обеспечивающего высокую и стабильную прибыль бизнесу. Вопросы же качества и безопасности отходят на второй план. Согласно документам, официально размещаемым на сайте регионального управления Роспотребнадзора о ситуации на потребительском рынке Свердловской области, количество продукции, не соответствующей по показателям качества и безопасности постоянно возрастает, о чем свидетельствуют и данные таблицы 1.

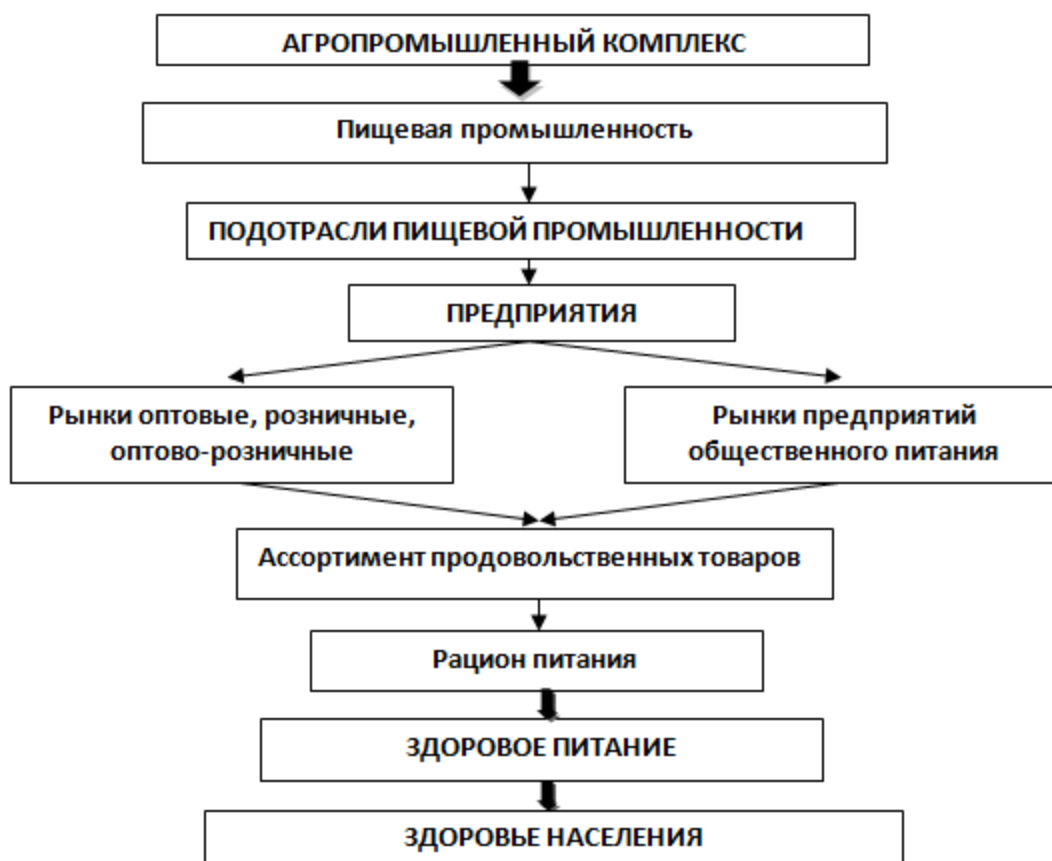


Рисунок 1 – Взаимосвязь отраслей пищевой промышленности и ее влияние на здоровье населения

Таблица 1

Результаты надзорных мероприятий, проведенных Управлением Роспотребнадзора по Свердловской области по группам продовольственных товаров.

Наименование продукции	Количество проверенной продукции в 2015 г. (тонн)	Количество забракованной продукции в 2015 г. (тонн)	Процент забракованной продукции в 2015 г.	Прирост, снижение по сравнению с 2014 г.
хлебобулочные изделия	9,4	1,5	16,2	+ 28,6
масложировая продукция	6,7	0,5	8,1	- 14,7
молочная продукция	63,0	15,0	23,8	+ 158,7
мясная продукция	54,2	10,3	19,0	+ 7,3
рыбная продукция	28,5	4,3	15,2	+ 32,2
кондитерские изделия	12,7	3,4	27,0	+ 35,7
алкогольная продукция (декалитров)	1576,9	243,8	15,5	+ 138,5

Вопросам в области социальной ориентации экономики как модели так и социальности российской практики хозяйствования посвящены исследования Шамкова Ю.В. и Маслова А. В. [24], Разгулиной Е.Д. [21], Крючковой О. М., Гузенко А. Д. [13] и других авторов. Единого подхода к выработке ориентиров социально ориентированной экономике предприятия нет, исследователи рассматривают в данном контексте социально-трудовые отношения, влияния деятельности предприятия на экономический рост региона, улучшение экологической ситуации, уровень и качество жизни населения. Считаем, что базовой частью структуры социальной ориентированной экономики и прежде всего для предприятий пищевой

промышленности должны явиться ответственность предприятия перед потребителями и проблемы, связанные с защитой здоровья и безопасности потребителей [9]. Деятельность компаний пищевой индустрии должна оцениваться в первую очередь по качеству и безопасности их продукции и услуг, а вклад компаний в национальную экономику, природоохранная деятельность, честность и участие в благотворительности и другие виды деятельности и мероприятия — важные, но все же второстепенные факторы.

Пищевая и перерабатывающая промышленность сегодня характеризуется и сильными сторонами, к которым можно отнести и ее динамичное развитие, достаточно устойчивый рост, расширение ассортимента вырабатываемой продукции и другие, и слабыми сторонами и угрозами, проблемами, что отражено в работах Александровой Е.Н. [1], Воронина Б. А. и др. [5], Покрашинской Н.В. [18], Малыш Е.В. [14] и других исследователей. К приоритетам экономического развития пищевой и перерабатывающей промышленности относится ее технико-технологическая модернизация на основе системного решения ряда принципиальных задач как отмечается в работе Колончина К.В. и др. [12]. Вместе с тем, на наш взгляд, в решение обозначаемых проблем в развитии предприятий пищевой промышленности должны быть органично вписаны социальные ориентиры, и прежде всего – ответственность за качество и безопасность выпускаемой продукции.

Список используемых источников информации

1. Александрова Е.Н., Агеева С.В. Актуальные проблемы развития пищевой перерабатывающей промышленности Российской Федерации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. - № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/07/11866> (дата обращения: 09.08.2016).
2. Базылев Н., Базылева М. Социально-ориентированная рыночная экономика и ее эволюция// ЭКОВЕСТ. – 2003. - 3, 2. – С. 288–313.
3. Безопасность России. Правовые, социально- экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Раздел 2. – М. : МГФ «Знание», 2001. – 480 с.
4. Волкова Л. Ю. Практические подходы к коррекции питания современного человека: от теории к практике// Сборник материалов XIX Российского национального конгресса «Человек и лекарство» «Актуальные вопросы оптимизации здоровья современного человека: лекарства, питание, биологически активные добавки к пище». – Москва. – 2012. – 50 с.
5. Воронин Б.А., Потехин Н. А., Сарабский А. А. Экономико-правовые проблемы стратегического развития пищевой и перерабатывающей промышленности в Свердловской области //Аграрный вестник Урала. - 2012. - № 4. - С. – 65 – 69
6. Гасанов Э.А., Клемашева Е.И. Теоретические положения социально-ориентированной неоиндустриализации экономики России//Вестник науки Сибири. - 2015. - № 3 (18). – С.156 – 162.
7. Гасанов Э.А., Гасанов М.А. Интеллектуализация инновационной экономики и формирование непрерывного благополучия в России: монография. – Томск: Изд-во ТПУ, 2014. – 264 с.
8. Грошева Т.А. Россия на пути к социально ориентированной рыночной экономике// Известия Томского политехнического университета. - 2005. - Т. 308. - № 5. – С.189 – 192
9. Донскова, Л.А. Ответственность перед потребителями – приоритет социальной ответственности бизнеса [Текст]/ Л.А. Донскова //Управленец – Екатеринбург. – 2013. - №2 (32). – С. 68– 78.
10. Егорова М. С., Анорина Е. С. Проблемы измерения социального и экономического благополучия человека // Молодой ученый. — 2015. — №6. — С. 394-396.
11. Ивлева Г.Ю. Социально-ориентированная рыночная экономика – цель развития России//Экономика и управление. – Вестник ОГУ. – 2000. - №2. – С.80-85.
12. Колончин К.В., Серегин С.Н., Магомедов А.-Н.Д., Нечаев В.И., Осипов А.Н., Демьянов Н.С., Ворошилова И.В., Михайлушкин П.В., Фетисов С.Д. Концепция развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2011. – 306 с.
13. Крючкова О. М., Гузенко А. Д. Социально ориентированный бизнес: тенденции и пути развития // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 03. – ART 75068. – 0,5 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/75068.htm>.
14. Малыш Е.В. Формирование стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности свердловской области в условиях ВТО// Аграрный вестник Урала. - 2013. - № 6 (112). С. 82 – 84
15. Маюрникова, Л. А. Теоретические аспекты инновационного развития пищевой отрасли по приоритетным проектам в региональных условиях / Л. А. Маюрникова, С. В. Новоселов // Хранение и переработка сельхозсырья. Теоретический журнал. Российская академия сельскохозяйственных наук. – М.: Изд-во Пищевая промышленность, 2007. – №12. – С. 8-11.
16. Новоселов С. В., Маковская И. С. Особенности инновационной деятельности отраслей сферы питания в региональных условиях//Ползуновский альманах. – 2011. - №3. – С. 87 – 96
17. Обеспечение безопасности пищевых продуктов и питания для защиты здоровья потребителей: 50-летие Комиссии Кодекс Алиментариус / А. Тритсчер, К. Миягишима, Ц. Нишида, Ф. Бранца //

- Бюллетень Всемирной организации здравоохранения 2013;91:468-468A [Электронный ресурс]. - иКб: шеёю-info.org>news/alim/2012-06-09-17 (дата обращения: 07.12.2013).
18. Покрашинская Н.В. Особенности формирования стратегий развития предприятий пищевой промышленности // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. - №2.
 19. Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – 291 с.
 20. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Новости гуманитарных технологий – Государственные стратегии [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий: информационно - аналитический портал. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> (дата обращения: 10.10.2015).
 21. Разгулина Е.Д. Крупный бизнес как ориентир региональной экономической политики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3729> (дата обращения: 14.11.2015).
 22. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. N 559-р (в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2016 г. N 1378-р) [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
 23. Тоньшева Л.Л., Трофимова Ю.В. Социализация экономики региона: оценка уровня развития и инструменты регулирования // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=4994> (дата обращения: 17.09.2016).
 24. Шамков Ю. В., Маслов А. В. Особенности разработки и оценки социально-ориентированной стратегии развития предприятия // Вестник Челябинского государственного университета. - 2013. - № 8 (299). Экономика. - Вып. 40. - С. 119–122.
 25. Alartartseva E., Barysheva G. Well-being: subjective and objective aspects // Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2015. – V. 166. – P. 36–42.
 26. Magerram G., Zhironkin S. Neo-industrial base of network social prosperity in the Russian economy // Procedia- Social and Behavioral Sciences. – 2015. – V. 166. – P. 97–102.

Карпова Г. В.

Проблемы управления инновационным развитием бизнеса

*Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-03
idsp: 000001: spc-8-2016-10-03

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы инновационного развития экономики России. Особенности экономического механизма организации взаимодействия науки и бизнеса анализируются как в историческом, так и институциональном аспекте. Выявлены причины незаинтересованности российского бизнеса в инновациях, роль государства в создании стимулов и механизмов преодоления инновационного отставания России. Особое внимание в статье уделено практике финансирования науки в разных странах, практике осуществления кластерной политики.

Ключевые слова: кластер, экономический механизм, фундаментальная и прикладная наука, управление инновационным процессом, финансирование науки, взаимодействие науки и бизнеса.

Проблема инновационного развития России должна быть рассмотрена в теоретическом и практическом плане, как производство инноваций и как использование инноваций в целях экономического роста. Производство и использование – это разные цели, которые достигаются различными механизмами, имеем ввиду, в первую очередь, экономический механизм. Экономический механизм подразумевает не только описание порядка действий, цепочку последовательных операций для достижения поставленной цели, но и условия, причины, среду, в которых достижение поставленной цели возможно и даже необходимо. Обязательно: и необходимо и возможно. Если есть возможность производства и использования инновации, но для выживания бизнеса в конкурентной борьбе внедрение инновации не является принципиально важным, инновация не будет использована. Зачем

предпринимать затратные и рисковые действия, если и без них бизнесу не угрожает потеря рыночных позиций или рыночных преимуществ? Таким образом, требование необходимости инновационного процесса для бизнеса должно быть так же важно, как и требование его возможности.

Например, формирование и активизация интереса, мотивов в деятельности экономического агента, без чего достижение цели для него не станет необходимым. Повышенный уровень риска, которым сопровождается инновационный процесс, требует наличия целой системы стимулов, мотивов и возможностей как внутрифирменного, так и внешнего характера. Таким образом, экономический механизм представляет собой систему целеполагания, алгоритмов, стимулов и возможностей, реализуемых в социально-экономической (институциональной) среде. Сформулируем общие характеристики экономического механизма, который способствует активному созданию инновации или её использованию (внедрению). Цель: создание инновации / внедрение созданных инноваций.

Требование необходимости инновации: реализуется системой условий, как правило, внешнего характера, например, высококонкурентной средой, большим количеством сильных конкурентов, когда удержать свои рыночные позиции можно, только работая сразу по нескольким направлениям преодоления конкурентной борьбы. К таким направлениям отнесём:

1. Высокий уровень издержек, в первую очередь, на оплату труда. Надо уменьшать издержки, повышая производительность труда, т.е. за счёт инноваций;
2. Качество продукта, новизна продукта. Реализуется путём организации инновационного процесса в рамках бизнеса;
3. Удержание и расширение доли рынка, выход на новые рынки. Может быть реализовано инновациями маркетингового содержания и всех перечисленных направлений.

Требование возможности инновации: реализуется системой институтов экономического, финансового, нормативного и управленческого содержания:

- решение проблемы инвестиций для осуществления инновационного процесса;
- налоговое и таможенное законодательство;
- наличие соответствующей институциональной среды.

Выделим два ключевых момента, объясняющих если не всё, то многое в современном российском механизме производства и применения инноваций. Первый момент – мы играем по «чужим правилам», т.к. к моменту нашего включения в мировое рыночное хозяйство все основные правила, нормативы и стандарты уже созданы и применяются. В рыночной экономике тот, кто первым выходит на рынок (территориальный или рынок продукта), тот и «снимает сливки». Мы вынуждены подстраиваться, искать ниши, устраивать перестройки в различных сферах жизни, и никаких особых преимуществ при этом у нас нет: ни сверх дешёвой рабочей силы, ни возможности экономии на масштабе, т.к. все рынки поделены и активно осваиваются другими. Такая ситуация неизбежно оборачивается высоко затратной (финансовой, интеллектуальной) изворотливостью с низкой рентабельностью предпринимаемых усилий. Выход – работать на опережение: создавать принципиально новый продукт, реализовывать новые технологические подходы на «чужом поле» или максимально углублять свою «неповторимую» специфику, которая существует в отраслях естественного монополизма. Но в 90-е годы мы растеряли научные предпосылки инноваций, фундаментальную и прикладную науку, без наработок которой создание широкого «своего поля» невозможно. Поведение интеллектуальной и финансовой изворотливости требует чрезвычайно гибкого механизма управления инновационным процессом и просто универсальную с точки зрения формируемых ею условий институциональную среду, с бесконечным набором стимулов, возможностей и стандартов, которая при этом имеет способность меняться, приспосабливаться к новым запросам почти мгновенно.

Второй ключевой момент – отсутствие развитых рыночных отношений. Долгий период социалистического развития экономика строилась на принципах монополизма.

Плановая экономика – это тотальная монополия государства во всех сферах экономической жизни. Одним из важнейших достижений плановой экономики всегда назывался механизм аккумуляции финансовых, сырьевых и человеческих ресурсов в руках государства, благодаря чему реализовывались грандиозные национальные проекты, создавались промышленные гиганты. Так по мнению экономистов-теоретиков советского периода преодолевались недостатки рыночной экономики, а именно: рассредоточение капитала, нерациональные затраты ресурсов на производство товаров, которые из-за разбалансировки спроса и предложения нельзя продать, кризисы и депрессия. И это верно, особенно в условиях острой нехватки ресурсов, в периоды восстановления экономики или индустриализации. Но «результат инноваций часто непредсказуем, т.е. способен привести к бифуркациям и изменению дальнейшего развития до неузнаваемости. Линейное планирование возможно между бифуркациями.» [7] Особенно это важно для механизма применения инноваций. С внедрением результатов инновационного процесса было плохо. А как ещё может быть, если никто не планировал эти результаты?» [7] Более того, внедрение инноваций – функция преимущественно бизнеса, значит и финансирование ложится на плечи бизнеса, который пока не демонстрирует сильной заинтересованности в инновационном процессе. Почему? Потому что спрос внутри страны выше, чем предложение, а вне страны реализуется преимущественно природные ресурсы? Потому что рабочей силы переизбыток и её цену можно «продавать» и, следовательно, нет заинтересованности в росте производительности труда? Почему российский бизнес при высокой цене кредита по-прежнему ориентирован на потребительское использование прибыли, а не инвестиционное (высокий уровень дивидендов в условиях экономического спада, когда страх «потерять» акционера практически равен нулю, просто некуда ему уходить)? Российскому бизнесу удобнее жить без инноваций? Складывается впечатление, что в инновациях больше всех заинтересовано государство, а бизнес жалуется на то, что его «кошмарят» проверки, но не на трудности организации инновационного процесса. Об этом свидетельствуют и цифры инвестиций в российскую науку.

Рассмотрим ситуацию с финансированием затрат на фундаментальные исследования и НИОКР в разных странах. Финансирование фундаментальных исследований осуществляется преимущественно государством из-за трудностей в прогнозировании коммерческого результата, но не только государством. В отдельных странах крупные корпорации позволяют себе существенные вложения с высоким коммерческим риском. Обычная практика – это финансирование НИОКР в значительно большей степени, чем финансирование фундаментальной науки. У Кореи, которая является одним из лидеров по финансированию и НИОКР и фундаментальной науки, это 4,2% и 0,75% ВВП соответственно. При этом Корея характеризуется резким ростом затрат на НИОКР и фундаментальные исследования. За последние 25 лет Корея с 3-го места среди представленных стран переместилась на 1-ое место. Прирост составил почти 2,5% по НИОКР и почти 0,5% по фундаментальным исследованиям. Как результат отметим тот факт, что Корея на 1-м месте по доле компьютерного, электронного и оптического оборудования в обрабатывающей промышленности, а также по доле обрабатывающей промышленности в добавленной стоимости. Доля обрабатывающей промышленности в Корее росла в период, когда в других развитых странах существовала ярко выраженная тенденция к снижению этой доли. [5,6]

Близкими по структуре расходов являются Япония и США, с той лишь разницей, что Япония в большей мере, чем США финансирует расходы на НИОКР, в то время как США – фундаментальные исследования. Расходы на фундаментальные исследования в 2013г. в обеих странах находятся в интервале от 0,4-0,5% ВВП. Что касается расходов на НИОКР, то здесь в том же 2013 году интервал значений от 2,7% у США до 3,5% ВВП у Японии. Россия и Китай существенно отстают от развитых стран по уровню расходов на фундаментальные исследования и НИОКР. В России выше, чем у Китая расходы на фундаментальную науку, у Китая выше расходы на НИОКР. К сожалению, России так и не удалось достичь расходов на НИОКР уровня 1990 года, и в отличие от Китая динамика этого вида расходов не демонстрирует тенденции к росту. Каковы причины сложившейся ситуации с фундаментальными исследованиями и

НИОКР в России? Почему затраты на НИОКР в России не растут вот уже два десятилетия? Каковы возможные пути преодоления стагнации в этой области?

Рассмотрим структуру инвестиций в НИОКР с точки зрения их источников. Значение расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки складываются из затрат, покрываемых государством, и затрат бизнеса (корпоративные расходы). Государственные расходы на НИОКР в России находятся на уровне сопоставимом с уровнем других развитых стран. Во-первых, госрасходы на НИОКР в России растут, как и в большинстве развитых стран, в то время как в США они падают на протяжении почти пятнадцати лет с 1985 года по 2000 год. Рост государственных расходов на НИОКР в России составил с 0,5% ВВП в 1995 году до более 0,8% ВВП в 2009 году, когда Россия занимала 4 место по этому показателю. При этом к 2003 году Россия достигла уровня государственных расходов на НИОКР в США и занимала 2-е место после Финляндии, перегнав Корею и Японию по этому показателю. Ситуация с частными расходами на НИОКР в России выглядит гораздо хуже. На протяжении всего постсоветского рыночного существования российской экономики частные затраты на НИОКР практически не росли в процентном измерении и находятся по сей день на последнем месте в совокупности стран, уступая Китаю, Японии, США, Финляндии и Корее. Удручает не только низкий уровень корпоративных расходов на НИОКР, вряд ли после разрухи 90-х годов российский бизнес мог демонстрировать высокий уровень инвестиций в инновации, сколько полное отсутствие положительной тенденции роста расходов на НИОКР в довольно благополучные для бизнеса 2000-е годы.

Страны по-разному формируют свою стратегию в области НИОКР. Корея, например, стимулирует инновации, поддерживая как фундаментальные исследования, так и НИОКР. Япония, Финляндия и США отдают предпочтение частному финансированию. Политика Китая – быстрый рост частных инвестиций в НИОКР при некотором росте государственных. В Китае частные инвестиции в НИОКР выросли с 0,5% до более 1,5% за последние 13 лет. В то время как государственные расходы на НИОКР за тот же период выросли с 0,3% до более 0,4% ВВП. Сопоставление величины частных и государственных расходов на НИОКР дают нам более чем 3-кратное превышение частных инвестиций над государственными в 2013 году. В 2000 году частные превышали государственные лишь на 0,2% ВВП, в 2013 году – уже на 1,1%.

В России максимальный разрыв между величиной государственных и частных инвестиций в НИОКР был в 2009 году. Он составлял почти 3-х кратное превышение государственных затрат (0,3% и почти 0,9% ВВП). Понятно, что «ситуация наоборот» с инвестициями в НИОКР может служить объяснением низких темпов экономического роста России по сравнению с Китаем. По отношению к затратам на НИОКР в мире самую большую сумму затрат делают США – 36% всех затрат в мире. На втором месте с значительным отставанием от лидера – Япония (15,9%) и Германия (11%). Близкие величины расходов на НИОКР имеют Франция (5,2%), Великобритания (4,4%) и Швейцария (4,3%). Почти одинаковые затраты на НИОКР делают Южная Корея и Китай, несмотря на существенные различия в размере экономики, расходуя при этом очень разные доли своего ВВП.

Отдача от инвестиций в науку – вопрос коммерциализации научных достижений. Ни одна страна не может позволить себе роскошь финансировать науку, не получая при этом экономической выгоды, социального развития, роста ВВП и т.п. Причем, чем больше доля финансирования фундаментальной науки, тем существеннее продолжительнее должны быть эти выгоды. Кластеры, как конгломерат науки и бизнеса; экономики и социума; выровненных по уровню развития регионов, представляют собой механизм коммерциализации науки, попытку поставить науку и бизнес лицом друг к другу, развить инструментарий взаимодействия науки и бизнеса, научить их формулировать общие задачи, создавать общее поле решения этих задач так, чтобы выгоду от этого получали все: и бизнес, и социум, и государство. В идеале государство из главного интересанта и посредника между наукой и бизнесом должно превратиться в стороннего наблюдателя, лёгкими движениями корректирующего механизм взаимодействия науки и бизнеса. Механизм этот не может быть простым. [5,6]

Первые шаги по реализации кластерной политики в России уже сделаны. Приведём некоторые из них. Принята Концепция долгосрочного социально-

экономического развития РФ, утверждённая распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров. [1]

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров. Эффективные механизмы финансирования проектов развития кластеров сформированы в результате образования и деятельности ряда институтов развития, включая Инвестиционный фонд РФ, государственную корпорацию Внешэкономбанк, ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. С 2010 г. Минэкономразвития России предоставляет субсидии регионам для создания и функционирования центров кластерного развития главным образом малого и среднего предпринимательства.

Дополнительные предпосылки к развитию кластеров на базе наукоградов обеспечиваются в рамках предоставления финансовой поддержки на строительство инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры, осуществляемой из средств федерального бюджета в соответствии с ФЗ «О статусе наукограда РФ» от 7 апреля 1999г. № 70-ФЗ. [2] Являются ли предпринимаемые действия достаточными для обеспечения развития кластеров, насколько эффективными они окажутся, поменяют ли кластеры ситуацию с инновациями в стране, будет ли достигнута цель создания гибкого, выгодного взаимодействия между наукой и бизнесом – покажет будущее.

Список используемых источников информации

1. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»/Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р.
2. ФЗ «О статусе наукограда РФ» от 7 апреля 1999г. № 70-ФЗ.
3. Roco MC, Mirkin CA, Hersam MC (eds) (2010) Nanotechnology research directions for societal needs in 2020: retrospective and outlook. NSF/WTEC report, Springer. http://www.wtec.org/nano2/Nanotechnology_Research_Directions_to_2020
4. NSTC/NSET (Nanoscale Science, Engineering, and Technology Subcommittee of the National Science and Technology Council Committee on Technology) (2007) The National Nanotechnology Initiative strategic plan. Washington, DC. <http://www.nano.gov/html/res/pubs.html>
5. NSTC/NSET (Nanoscale Science, Engineering, and Technology Subcommittee of the National Science and Technology Council Committee on Technology) (2010) The National Nanotechnology Initiative strategic plan. Washington, DC. <http://www.nano.gov/html/res/pubs.html>
6. PCAST (Presidential Council of Advisors on Science and Technology) (2005) The National Nanotechnology Initiative at five years: assessment and recommendations of the National Nano-technology Advisory Panel. Washington, DC: Office of Science and Technology Policy. <http://www.whitehouse.gov/administration/eop/ostp/pcast/docsreports/archives>
7. Чернопольский А. Инновационная промышленность в России / Альманах «Восток» №4(40), 2006.

Козьминых О.В., Нагапетян А.Р., Васюкова Л.К.

Вклад профессора Останина в развитие экономики и её философии

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-04

idspl: 000001: spc-8-2016-10-04

Говоря об экономике двадцать первого века, нужно иметь в виду ряд её особенностей. Переход на использование преимущественно неполноценных форм денег, глобализация экономических процессов во многих сферах бизнеса, переход на международную форму финансовой отчётности – все эти современные тенденции требуют разработки новых подходов к базовым экономическим понятиям. Если раньше, в информационно закрытом обществе, каждая из экономик могла функционировать сама по себе, согласно своим особенностям и обычаям, то для большинства современных стран это стало практически невозможным. В условиях свободного доступа к информации люди нацеливаются на высокий уровень жизни, которое государство старается обеспечить. Для этого нужно развивать экономику,

отказываясь от неэффективных моделей (экономический кризис России в период с 2014 года стал доказательством этого).

Ни одна наука не стоит на месте. Совершаются новые открытия, разрабатываются технологии. Экономика – наука рассматривающая взаимодействие людей вокруг формирования, распределения и перераспределения благ, тоже не должна динамично развиваться. Можно проиллюстрировать данный тезис следующим примером. Долгое время действовала исключительно модель Фишера, рассматривающая массу денег в обращении в зависимости от цены и объёма производства товаров. Фактически, согласно данной модели, за экономический рост отвечали труд и капитал. Однако потом появилась модель Солоу, предусматривающая три фактора экономического роста: труд, капитал и...техническую вооружённость. Действительно, индустриализация двадцатого века сыграла большую роль в экономическом развитии общества.

На сегодняшний день в качестве одного из важнейших факторов нельзя не учитывать информационную вооружённость. В эпоху постмодерна именно информация станет основным желаемым благом и главным конкурентным преимуществом. Это связано с тем, что информация приобретает более «компактный» и «доступный» характер за счёт возможности её кодифицировать. Любое знание, созданное человечеством, можно перевести в определённый набор символов и передать любому пользователю, который сможет с помощью современных технологий преобразовать данное знание в удобную для его восприятия форму на любой язык мира.

Глобальный финансовый кризис, случившийся в 2008 году и нанёсший серьёзный урон экономикам многих стран, яркое подтверждение тому, что и современному развитому экономически обществу порой необходимо разрабатывать новые модели и отказываться от старых, которые ведут к появлению «финансовых пузырей», вызванными большим количеством «дешёвых» денег.

Сегодня в Дальневосточном Федеральном Университете работает учёный, который не перестает разрабатывать новые подходы к исследованию различных сторон социально – экономического развития общества. Владимир Анатольевич Останин, доктор экономических наук, профессор, автор более двухсот научных трудов. Учёный двадцать первого века, исследующий проблемы двадцать первого века с помощью философских подходов. В поисках истины профессор не боится подвергать сомнению те постулаты экономики, которые носят едва ли не догматический характер.

К сферам исследования профессора Останина можно отнести следующее: региональную экономику, риск – менеджмент, теневую экономику, финансы домашних хозяйств, принципы познания социально – экономических явлений, банковское и страховое дело.

Ученики В.А. Останина часто утверждают, что истинно познакомились с философией и ощутили ее красоту и место в системе знаний на лекциях профессора. Удивительно, но даже не самые сильные студенты, отчетливо признавали, что важнейшей отличительной чертой Владимира Анатольевича, как лектора, являлась его желание и способность не просто передать знание, а продемонстрировать природу процессов его создания, становления, доказательство, а порой и опровержения.

Каждый студент знаком с традиционным разделом любого научного исследования, где указывается какие методы и приемы использовал автор в своей работе. Практически на автомате юные дарования привыкли писать во введении к своим работам о методах анализа, синтеза, сравнения и т.д. Часто на этом упоминания об этих методах, как формально, так и по сути, заканчиваются, не начавшись. Те, кто более глубоко знаком основами философии экономики, содержащей в своих недрах интерпретации касательно того, «как экономисты объясняют» - методологии экономической науки, будучи даже в состоянии выделять ее нормативную и позитивную составляющие, сталкиваются с определенным недопониманием.

Можно знать разницу между конформационизмом и фальсификационизмом, однако всегда остается риск упустить существенные основания рассматриваемых категорий, акцентируя внимание на их формальные интерпретации и отличительные признаки, выдаваемые различными достопримечательными рассуждениями известных и неизвестных авторов. Речь идет о том, что в системе «философия – философия науки (экономики) - экономика» рассуждения на тему методологии, часто начинаются и

заканчиваются на уровне «философия экономики - экономика». В большинстве работ на данную тему можно встретить ссылки на работы К. Поппера (несомненно одного из ведущих специалистов в том числе в сфере раскрытия природы философии науки и её методологических основаниях), однако считаем, что для полной интерпретации тезисов и предложений самого К. Поппера, в том числе необходимо искать более глубокие обоснования его собственных позиций в философских трактатах его предшественников [4].

Основания философии науки и его методологии лежат, в том числе, в работах достопочтенных философов – Гегеля, Канта, Шопенгауэра и т.д. [4]. Именно в глубоком изучении работ и предложений, мысленных конструкторов величайших философов своего времени, возможно дать определенные уточнения в системе «философия - философия науки», в том числе и в философии экономики. Как отмечает один из гуру современности в сфере методологии экономической науки, М. Блауг, споры среди теоретиков и методологов экономической науки продолжаются и по сей день [2].

На что же ориентироваться сегодня молодым исследователям? Быть ли им приверженцами одной из форм методологии фальсификационизма, или ориентироваться на приемы и обоснования методологического плюрализма? Ссылаться ли на методологическое эссе М. Фридмана ориентируясь на основы методологии позитивной экономики или согласиться с самим М.Блаугом и необходимостью перестать заниматься формалистским совершенствованием теории без осмысления и предсказания новых фактов [2,6]. В поисках ответов на эти вызовы, профессор В.А. Останин, основываясь на работах величайших умов, прежде всего немецкой классической школы, основал собственную школу экономической методологии, ключевые аспекты которой методично раскрывал при написании своих научных работ.

Одной из таких работ, в которой представлены некоторые итоги и взгляды на вышерассмотренные проблемы, является монография «Воля в структуре смысла» [7]. В этой работе профессор представил результаты исследований по проблемам познания, в первую очередь социально-экономических явлений, дал критический анализ некоторых принципов познания в границах диалектической логики, прежде всего принципу целостности, и тем возможностям процесса познания социально-экономических процессов, который он несёт в себе. Ключевым же элементом во всей работе, красной нитью выступает попытка переосмысления места и роли воли в структуре смысла и знания.

Работа находится в свободном доступе, но это именно тот самый случай, когда доступность работы в формальном плане мало что определяет в контексте его понимания. Далее мы попытаемся представить собственными словами, но с учетом собственного уровня мышления, некоторые рассуждения, возникающие в нашем собственном разуме при прочтении наиболее простых (хотя, по словам профессора, чаще всего простыми словами говорит лишь желающий обмануть студента... считаем, что даже если желания подобного не было, простота изложения порой способна затуманить восприятие излишне самоуверенного читателя) частей данной работы.

Как и можно было ожидать, продолжая традиции М. Хайдеггера, (Вопрос должен быть поставлен) профессор В.А. Останин, прежде всего формирует вопрос окритериях и основаниях истинности в суждениях экономистов. Его интересуют в данном случае не сами суждения, а то, как мы обосновываем их «ценность в себе». Развивая предложение И. Канта, высказанное еще в «Критике чистого разума», утверждающее, что признание чего-то истинным имеет в рассудке некоторые объективные основания, В.А. Останин предлагает ключевое утверждение, смысл которого является краеугольным в предлагаемом им далее принципе целостности необходимом к использованию в процессе познания социально-экономических процессов [4,7]. Это утверждение заключается в необходимости дополнить предложение И. Канта положением, о том, что истина имеет свои основания и в субъективном, хотя бы даже это определялось волей, свободой выбора метода исследования [4]. Как вывод – необходимость корректировки господствующей в теории познания суждения, что сам метод исследования дан объектом исследования [7].

Профессор также отмечает необходимость уточнения понятия объективного в контексте познания социально-экономических процессов. По его словам, объективное

есть то, что имеет достаточное основание, чтобы по нему могло быть вынесено суждение, значимое для каждого, кто обладает разумом и волей [7]. Если же суждение, которое претендует на истину, имеет свои основания исключительно в особом характере познающего субъекта, то это уже следует характеризовать как уверенность.

Как отмечает профессор, эта уверенность, порой не по разуму пишущих и старающихся открыть миру истину есть не более как видимость знания, ибо в этом случае то, что полагается в качестве объективного основания, находится в самом субъекте [7]. Следовательно, эти теоретики скорее открывают предмет исследования для себя, и для них он будет иметь свою индивидуальную, а не объективную значимость и не объективное основание. Во введении к своей работе сам профессор приводит основополагающую идею исследования, а именно: «воля управляет самим разумом, придавая знаниям об объекте уже не в форме некоторого набора, отрывком, но как знаниям в системе, или системному знанию» [7]. Это понятие уже несет в себе большие признаки целостности.

Основываясь на предложении И. Канта различать понятия «мнение», «вера», «знание», а именно, рассмотрение мнения, как сознательное признание чего-либо истинным, необходимым, однако не имеющим достаточного обоснования, как с субъективной, так и с объективной стороны, рассмотрение веры, как признание истинности суждения, имеющего достаточное основание со стороны субъекта, но недостаточное с объективной стороны, рассмотрение знания, как суждения имеющего достаточное основание, как со стороны субъекта, так и с объективной стороны, профессор формирует важную для углубления сущности процесса познания проблему - сознание есть нечто то, что направляется на объект с целью отражения его в некоторой форме идеального образа и это есть собственно то, что классики называли осознанным бытием, или *das Bewusstsein*, но то, что направлено на собственное «Я» субъекта, или то, что И. Кант называет «знание объекта с субъективной стороны», т.е. самосознание «Я», есть уже воля, как трактует эту часть отношения познающего субъекта А. Шопенгауэр [4,7,9].

Именно воля управляет разумом, ориентированного на объект, через призму опосредованного к самому себе отношения, т.е. опосредованного волей. Таким образом, В.А. Останин вводит основополагающую идею исследования, а именно воля управляет самим разумом, придавая знаниям об объекте уже не в форме некоторого набора, отрывком, но как знаниям в системе, или системному знанию [7]. И вот почему это понятие уже несет в себе большие признаки целостности. По Канту, истинное понятие разума содержит в себе цель и соответствующую ей форму целого [4]. Единство цели, к которому относятся все части (целого) и в идее которого они соотносятся также друг с другом, объясняется то, что, приобретая знания, нельзя упустить из виду ни одной части. В научном познании целое расчленено (*articulatio*), а не нагромождено (*coacervatio*).

Прирост знания может осуществляться за счет приращения знания существенного, т.е. может расти внутренне (*perintussusceptionem*), но не внешне (*perappositionem*) в отличие от тела животного. Рост последнего состоит не в присоединении новых членов, а в том, что каждый орган без изменения пропорциональности становится более сильным и более приспособленным к своим целям [7]. Это существенное, на его взгляд, добавление, позволяет уже не довольствоваться традиционным понятием знания вообще, а углублять последнее, доводя знание до понимания. В этом случае само осознание предмета мысли приобретает большие признаки целостного знания, а именно, понимание смысла [7].

Смысл сложных и противоречивых онтологически социально-экономических процессов, протекающих в современном мире, остается во многом не понятен, хотя обильное всезнайство с избытком обнаруживает себя. Осознание объективного мира уже не может вписаться в традиционную схему абсолютного тождества субъекта и объекта. Более того, оно становится просто бессмысленным и бесплодным для познания. Современное состояние экономической теории, теории познания не характеризуется раскрытием природы сущностных процессов, которые имеют место быть в России, особенно в переходный период. Осмысленное, или произвольное изгнание диалектики из общественно-политических наук привело к самоограничению познания [7].

Самодовольство эмпирическим сковывает волю, а давление западной, в основном американской, экономической мысли, этого современного направления «майнстрима» в экономической теории, привело к неуверенности в себе, в своих возможностях истинно осмыслить специфическую российскую действительность. В результате экономическое познание оказалось «запертой в духоте инородных, мелкотравчатых» социально-экономических воззрений. И если познание не поднимается до понимания смысла происходящего в России, то этот порядок сознательно начинает ограничивать сам себя, довольствуясь «жвачкой, отрыгивающих корм профессуры» [9].

Для более точного описания нашей интерпретации идей В.А. Останина, основываясь в том числе на работах В. Автономова и В. Канке, мы можем выделить две принципиально разные стратегии достижения доказательства истинности научного знания [1,4]. Не претендуя на точность формулировок, мы рассматриваем первую группу методов, основанных на доказательстве истинности научного знания, и вторую группу методов, демонстрирующих именно сам путь достижения нового научного знания.

Данное разделение не случайно, т.к. доказательства большинства неоклассических моделей, интерпретирующих социально-экономические процессы, протекающие в современном мире, основаны именно на первой группе методов. Наиболее ярко в их описал М. Фридмен во второй половине XX в. В общепринятой лексике экономические воззрения, следующие данной традиции, принято называть позитивной экономикой [6].

Появившиеся в середине второй половины XX в. исследования, связанные с критической оценкой модели экономического агента, основывались на второй группе методов, для которых, в отличие от подхода М.Фридмена, принципиальное значение имеет необходимость строгой верификации или фальсификации самих предпосылок формируемых моделей.

При первом подходе необходимым и достаточным условием признания допустимости используемых предпосылок является высокая прогностическая способность сформированной на их основе модели. Речь идет об обратном направлении вектора установления истинности в системе «предпосылки - модель».

Во втором случае наблюдается прямое направление вектора установления истинности, т.е. истинность самих предпосылок является необходимым и достаточным условием признания истинности самой модели.

Таким образом, мы наблюдаем явную конкуренцию двух принципиально разных на первый взгляд подходов методологии экономической науки, а именно прямое направление вектора установления истинности, т.е. истинность самих предпосылок является необходимым и достаточным условием признания истинности самой модели, что в том числе выражается в демонстрации самого пути достижения нового научного знания и обратное направление вектора установления истинности, когда необходимым и достаточным условием признания допустимости используемых предпосылок является высокая прогностическая способность сформированной на их основе модели, что в данном случае игнорирует сам путь достижения нового научного знания и концентрируется на доказательстве истинности самого научного знания. Такая постановка проблемы была уже сформирована, однако, подобная постановка остается на уровне «философия экономики - экономика» и лишь дополнение ее категориями субъектно-объектных отношений позволяет рассмотреть ее на уровне «философия - философия экономики - экономика».

В данном случае выдающейся заслугой профессора В.А. Останина нам видится совершение данного дополнения, что есть рассмотрение вышепредложенных проблем на более общем уровне, где появляется возможность совершить революционную попытку поиска общего и объединения двух конкурирующих и на первый взгляд несовместимых методологических подходов [7]. Формируя принцип целостности, на основе объединения объективистских (обратное направление вектора установления истинности в системе «предпосылки - последствия») и субъективистских начал (прямое направление вектора установления истинности в системе «предпосылки - последствия») в процессе обоснования истинности на основе утверждения о воле, как сущности управляющей самим разумом, придающей знаниям об объекте уже не в

форме некоторого набора, отрывком, но как знаниям в системе, или системному знанию [7].

Несомненно, еще лишь предстоит осознать всю мощь предложенного инструментария и ее прикладного значения в контексте исследования процессов социально-экономического бытия. Профессор В.А. Останин рассматривает метод уже не просто как некоторый путь исследования, как способ достижения какой-либо цели или решения научной проблемы, как некоторая совокупность приемов и операций практического или теоретического познания действительности и ее освоения, а предпринимает попытку представить метод как способ построения и обоснования системы научного знания [7]. В итоге, в архитектуру научного знания была принесена воля, которая уже не может игнорироваться, или принижаться в процессе формирования целостного теоретического образа объекта.

Можно сделать вывод, что профессор, используя понятие «объективистской» ветви познания, как и не менее корректную форму «субъективистскую» ветвь, обнаруживает в итоге не только некорректность их противопоставления, но и выдвигает и обосновывает тезис о необходимости диалектического синтеза этих направлений. Этим опосредующим звеном становится воля, которая, в конечном счете, опосредует отношение субъекта к объекту познания, а будучи понимаема как самосознание собственного «Я», с необходимостью формирует в процессе познания и ценностное отношение субъекта к объекту [7]. В результате истинность модели, теоретического образа не утрачивается, как полагают абсолютное большинство. Наоборот, все в большей степени формируется целостный образ. По мнению профессора, саморефлексия позволяет не разорвать связь субъекта и объекта, а дополнить направление в познании социально-экономических процессов в обществе. Это опосредствующее самопознание «Я» в форме воли несет в себе момент свободы, так как субъект осознает себя свободным постольку, поскольку собственный поступок представляется ему идентичным сознанию свободы.

Ещё одним ярким примером уникального взгляда профессора Останина на философию экономики может служить его работа «Воля к власти денег как ложная парадигма развития современной мировой экономики». В отличие от большинства работ по философии науки, в которых вся человеческая деятельность рассматривается как один из четырёх основных мотивов, формирующих абстрактное представление о человеке, в данной работе приводится совершенно новый подход.

Как отмечает профессор Останин, в философии экономики на протяжении последних не менее двух столетий предпринимались не совсем успешные попытки объяснить наиболее существенные мотивы поведения экономических субъектов в процессе производства, распределения и потребления, создаваемых ими жизненных материальных и духовных благ. Например, после работ А. Смита возникло непререкаемое суждение о том, что индивидуальный, или эгоистический, интерес есть движитель всего прогресса [6]. В противовес установившейся теории В. А. Останин ставит собственную теорию развития экономических систем, в основе которой – воля к власти или, как писал Ницше «WollenzurMacht». Воля к власти есть, таким образом, стремление осуществлять процесс обеспечения условий своего воспроизводства. Подобное понимание дает основание Ф. Ницше понимать одновременно волю к власти и как волю к жизни.

Данная работа имеет научную новизну, позволяющую по – другому взглянуть на антропологическое основание философии науки. В основе накопления ресурсов – воля к жизни, стремление обезопасить себя от смерти и недугов. Деньги есть не выражение эффективности, как конечная цель для HomoEconomicus, а источник власти как воли, которая из потенции трансформировалась в актуальность [6].

Рассмотрев уникальную методологию профессора Останина, стоит проиллюстрировать, как с её помощью Владимиру Анатольевичу удаётся простым (но лишь на первый взгляд) способом вносить совершенно новый смысл в традиционные экономические и финансовые понятия, а также выводить совершенно новые теории актуальные, как никогда, в современную эпоху преобразований, как на страновом, так на мировом уровне. Использование данной методологии отражается в том, что профессор подвергает сомнению многие, весьма распространённые в современной экономической литературе, понятия. Ярким примером эффективности данной

методологии может служить тот факт, что В.А.Останин практически перевернул всю теоретическую базу современной рискологии.

Как известно, рискология представляет собой науку о риске, о его роле в жизни людей и о формах его проявления. Несмотря на то, что человечество давно сталкивается с рисками, рискология является достаточно молодой наукой. Само понятие «риск» переводится со староитальянского как «отважиться». Первые шаги в изучении рискологии начались после эпохи Возрождения и были связаны с азартными играми. Основными методами изучения были математические методы, в том числе теория вероятности. Большой вклад в развитие данной области внесли такие именитые учёные, как Г. Лейбниц, А. Муавр, Д. Бернулли. Однако, как самостоятельная наука, рискология появилась уже после появления страхования. Это связано с тем, что риск сформировался как экономическая категория.

Что касается развития рискологии в России, то за первый этап можно взять двадцатые годы двадцатого века. К середине 1930-х гг. риск был отнесен к явлениям капиталистического хозяйства, так как не сочетался с провозглашенным плановым характером развития экономики. Игнорирование проблем риска достигло такой степени, что понятие «риск» даже не включалось в энциклопедические издания. Долгое время понятие «риск» объяснялось только в толковых словарях русского языка. Однако, как показывает мировой опыт, игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества и научно-технического прогресса. Это её раз подчёркивает необходимость экономик отдельных стран ориентироваться на опыт передовых государств и, если не следовать их опыту, то хотя бы ориентироваться на разработанную методологию диагностирования и изучения тех проблем, которые можно охарактеризовать как всеобщие в современных условиях глобализации.

Если открыть современную научно – исследовательскую работу, посвящённую рискологии, то в ней, скорее всего можно будет встретить такие понятия как «неопределённость», «вероятность», «страх», «угроза». У читателя может сложиться мнение, что все эти понятия носят синонимичный характер. Однако, в современных условиях экономического развития в России, общих фраз, определяющих понятие риска, будет уже недостаточно. Страховые, финансовые, консалтинговые и многие другие компании зачастую сталкиваются с событиями, когда им надо точно диагностировать возможные риски и разработать управленческие решения по их минимизации. Для этого нужно точно представлять, что представляет понятие «риск» для организаций, осуществляющих тот или иной вид финансово – хозяйственной деятельности.

Данное обстоятельство усугубляется тем, что рискология хоть и занимается изучением природы риска, но, как правило, раскрывает лишь общие, вполне очевидные, понятия. Открыв книгу по управлению рисками, мы столкнёмся скорее с большим объёмом материала по природе и факторам, риск порождающих, но не о способах управления им. Многие авторы в своих работах даже не разделяют риски, с которыми сталкивается отдельный индивид в быту, от рисков предпринимательских. Зачастую, читая данные научно – исследовательские работы, мы даже не сможем сформулировать точное определение риска в своём сознании. Так что же говорит об этой всеобъемлющей проблеме профессор Останин в своих трудах?

В своей научно – исследовательской работе «Триада «Страх – Опасность – Риск» и экономическая безопасность предпринимательства» В.А. Останин разделил три весьма существенных для современного риск – менеджмента понятия: страх, опасность, риск [10].

Эти распространённые и, казалось бы, весьма прозрачные понятия представляют собой «краеугольный камень» для многих экономистов. Современному страховщику, банкиру, антикризисному управляющему и даже простому менеджеру приходится сталкиваться с понятием «риск». Как уже было сказано ранее, мало кто может точно ответить на вопрос, что есть риск.

На сегодняшний день существуют две наиболее распространённые концепции в риск – менеджменте. Одна из них трактует риск как вероятность наступления негативного события, другая как опасность недополучения прибыли. Что касается

первой концепции, то в дальнейшей работе будет приведена критическая оценка достоинств и недостатков трактовки риска как вероятности. Что же касается определения риска как опасности, то возникает вопрос: риск и опасность – синонимичные понятия? И что тогда есть опасность? То, что может нанести вред? То, чего стоит бояться? Значит, опасность, а, следовательно, и риск есть страх?

Чтобы лучше разобраться с этими понятиями, обратимся к их трактовке в работах профессора Останина.

Данная триада «Страх – Опасность – Риск» с точки зрения профессора имеет строгую иерархию, от страха до риска, но, тем не менее, сами элементы этой иерархии рассматриваются как механистически не связанные друг с другом. То есть, каждое из них является самостоятельным понятием, существующим обособленно от двух других.

Профессор рассматривает страх с предпринимательской точки зрения, а не как медицинское или бытовое понятие. Это весьма актуально с той точки зрения, что страхи, которые преследуют человека в быту (в том числе фобии отдельных индивидов) не имеют ничего общего с бизнес – фобиями или бизнес - страхами. В его работах страх существует в связи с осуществлением своей деятельности любого хозяйствующего субъекта. Страх, связанный с ведением бизнеса, существует только в бизнес – системе и не связан с бытом индивида. В. А. Останин трактует страх как аффект души. Страх – это боязнь. В данном контексте это боязнь потерь в бизнесе, будь то неполучение ожидаемой прибыли либо недостаток средств для погашения кредита. Кстати, последний является, по мнению профессора, одним из самых распространённых в Российской бизнес – среде. Это связано с тем, что многие предприниматели обращаются в банк с целью привлечения первичного капитала. Страх, что кредит будет невозможно погасить, вынуждает потенциального бизнесмена отказаться от банковского займа. Как показывает практика, большинство потенциальных бизнесменов отказались от предпринимательской деятельности из-за отсутствия первичного капитала. В.А. Останин, однако, полагает, что многие из вышеописанных бизнес – страхов зачастую носят необоснованный характер.

Более осмысленная форма страха переходит в опасность. Она может существовать тогда, когда предприниматель осознаёт, что может нести угрозу для его бизнеса в реальной действительности. Говоря об опасности, стоит отметить, что в своей статье «Методологические подходы к оценке инвестиционных рисков и неопределённостей» профессор Останин отмечает, что при инвестировании в инновационные проекты инвестор должен оценивать не столько риски, сколько именно неопределённости. При инвестировании в не инновационные проекты, можно приблизительно рассчитать вероятность наступления нежелательных событий, проанализировав данные бухгалтерской отчётности и оценить риск, взяв за объект анализа аналогичный проект. В случае с инновациями этого сделать невозможно. Для оценки неопределённостей профессор рекомендует использовать теорию вероятности, в частности теорию нечётких множеств [10].

Если рассмотреть действия самого предпринимателя, который реализует инновационный проект, то все действия лица, принимающего решения, действия конкретных исполнителей, поведение агентов и контрагентов предпринимательской структуры можно разложить на операции рутинные, традиционные и оригинальные, единичные в своём роде. Поэтому предприниматель, как хозяйствующий субъект, всегда несёт на себе риски, или определяемые неопределённости. Они также могут страховаться путём передачи их профессиональным участникам страхового рынка в страхование, либо остаются без страховой защиты. Более того, если хозяйствующий субъект, не реализующий инновационных проектов, все выявленные и оценённые риски передаёт в страхование, то он может рассчитывать только на заслуженные, заработанные им факторные доходы от капитала, труда, земли. Прибыль здесь исчезает для последнего, ибо он довольствуется исключительно заработанными доходами от рутинных хозяйственных операций. Даже если он и получает некоторый излишек, то это следует скорее рассматривать как отдачу от более капиталоемкого фактора, например, большего таланта менеджера.

Хейне отмечал по этому поводу: «Прибыль возникает в результате неопределённости. В условиях отсутствия неопределённости любые расхождения между совокупной выручкой и совокупными издержками будут устранены в процессе

конкуренции, и прибыль станет равной нулю. ... Возможность получения прибыли стимулирует рискованное поведение, нововведения и побуждает предпринимать особые усилия всякого, кто ожидает получить разницу между реальным исходом событий и тем, что ожидает большинство людей» [10].

Однако вернёмся к триаде «Страх – Опасность – Риск». Наиболее конкретная и осязаемая опасность принимает форму «угрозы». Угрозу в свою очередь могут переходить в риск. Риск же рассматривается как некая расчётная величина опасности, рассматриваемая во времени. То есть в динамике. Чтобы окончательно отделить понятие «риск» от понятия «опасность» В. А. Останин приводит пример того, что существует опасность пожара или наводнения. И если понятие риска равноценно понятию опасности, то риск и есть пожар или наводнение. Становится очевидным, что понятие риска может существовать обособленно от понятия опасности.

Далее хотелось бы привести рассуждения профессора Останина, изложенные в его работе «О различиях в оценке неопределённости и риска хозяйственной деятельности и предпринимательства».

В рамках оценочного подхода (в его основе представление о различиях между риском и неопределённостью в субъективном отношении к реализации того или иного исхода) предполагается, что неопределённость связана с многовариантностью будущего развития, с неоднозначностью исхода, а риск – с отношением к неблагоприятным исходам (например, к возникновению ущерба). Субъективное в понимание риска предполагает отношение и/или оценку субъекта к имеющейся неопределённости. Иными словами, источник неопределённости лежит как в самой объективной реальности или в объективном отношении вещей по Курно (Augustin Cournot, 1801–1877), так и в субъективном отношении к ней, нашем знании или незнании, а также в переживании риска, опасности и возможности их наступления, суждениями, в которых гипотеза находит своё подтверждение некоторыми свидетельствами.

Однако эти суждения аналитические, они по своей природе ничего не прибавляют к истине. Приведённые примеры несостоятельности применения моделей вероятности для оценки рисков предпринимательства можно свести к тому, что здесь нет случайного события, которое является фундаментальной категорией в теории вероятностей. Случайное событие действительно не наступает со стопроцентной определённостью. Никогда нельзя утверждать априори – наступит оно или нет. Это условие необходимое, но недостаточное [13].

Помимо оценочного подхода профессор Останин также выделяет информационный. В его основе лежит понимание того, что разница между опасностью и риском сводится к объёму информации о данном событии. Иными словами, в основе данной классификации лежит информация о вероятности распределения. В данном методе, в отличие от рассматриваемом нами оценочного, лежит скорее объективное понимание риска.

Объективное в понимании риска должно подразумевать наличие неопределённой возможности неблагоприятного исхода, не зависящей от воли и сознания лица, подверженного риску. Иными словами, неопределённость является объективной характеристикой соответствующей ситуации. Такой подход к риску выводит его источники в окружающую человека среду. Реакция людей на такие ситуации и их субъективное отношение к неопределённости являются следствием проявления риска, а не его компонентом.

Подобная точка зрения вовсе не означает, что лицо, подверженное риску, не может влиять на его проявление. Однако это влияние возможно лишь за счет воздействия на окружающую среду как источник риска и не связано с изменением точки зрения на риск. Поэтому согласно данному подходу исследование рисков ситуации представляет собой выявление и изучение источников риска и неопределённости, а также получение как можно более подробной информации о поведении изучаемой системы

Случайное событие всегда в повторяющемся множестве или коллективе по Мизесу. Оно может быть воспроизведено много раз или бесконечно. Таким образом, повторимся, полагать, что теория вероятности может иметь отношение к оценке рисков предпринимательской деятельности, по крайней мере, обнаруживает внутреннее противоречие самой модели.

Неспособность оценить величину вероятности успеха или неудачи предпринимательского проекта на основании классической или иной (объективной) вероятности подвинули учёных на применение моделей субъективной вероятности. Однако именно неспособность модели субъективной вероятности дать количественную характеристику хозяйственному событию, не говоря уже о предпринимательстве, даёт основания обратиться к иному математическому инструментарию и математическим моделям, которые лежат, как мы сказали ранее, в области теории нечётких множеств. Эта модель, несмотря на свою большую сложность, в состоянии, тем не менее, в большей степени удовлетворить потребности оценки результатов предпринимательской деятельности. Не следует нагружать теорию вероятностей тем интеллектуальным грузом и задачами, которая она по своей природе не в состоянии решить. Кроме того, мы не отрицаем, а, напротив, поддерживаем попытки применения в расчётах рисков методов и законов физики, в частности, расчётов массы риска [13].

Здесь мы сталкиваемся с понятием массы риска, которое тоже вызывает недоумение. Однако, чтобы раскрыть его смысл, стоит упомянуть другие научно - исследовательские труды профессора.

В другой своей работе по рискологии, которая носит название «Шанс - менеджмент» и «Риск - менеджмент» как диалектические противоположности теории управления» доказывается, что риск – это логическая конъюнкция опасности, вероятности реализации нежелательного события и ресурсов управления риском. В отличие от фундаментальной концепции Ф. Найта, рассматривающей риск как осознаваемую или определяемую неопределённость, концепция В. А. Останина рассматривает не только количественную форму риска, но и качественную [11].

Риск обладает не только вероятностью наступления, но и имеет стоимостную форму. Под стоимостью риска профессор Останин понимает термин, предложенный известным дальневосточным учёным, профессором Ю.В. Рожковым. Под «массой риска» подразумевается стоимостное выражение риска, состоящее из двух частей, реальной, в форме уже инвестированных средств, и виртуальной, в форме потенциальной прибыли. Нельзя не упомянуть, что на сегодняшний день расчет массы риска начинает осуществляться на практике, что подчёркивает новизну и эффективность научной базы, созданной на Дальнем Востоке России.

Можно сделать вывод, что профессор Останин выводит в своих работах новое определение риска, дающее методологическое преимущество управления им. Это преимущество выражается в том, что риск обладает количественными характеристиками: массой и вероятностью наступления, следовательно, риском можно управлять при наличии достаточных для этого ресурсов. По мнению В. А. Останина понятие риска включает в себя ресурсы по его управлению, иначе риск – менеджмент невозможен. То есть, риск является риском только тогда, когда существует в виде осознанной человеком опасности, вероятность наступления которой и стоимость которой он может оценить, и при наличии ресурсов для её преодоления.

Однако, как можно заметить, в названии работы фигурирует два понятия, представляющие, по словам профессора Останина, «диалектическую противоположность» друг другу. «Шанс – менеджмент» - термин, который с первого взгляда может вызвать недоумение у многих читателей данной работы. Действительно, на сегодняшний день данное направление является новым, что отнюдь не делает его незначительным. Это один из примеров того, что новому времени с его многоуровневой системой взаимодействия в самых различных областях необходима новая теоретическая база. Анализируя деятельность того или иного финансово – хозяйственного субъекта, государства или даже отдельно взятого человека, часто говорится о рисках, которые могут нанести этой деятельности существенный урон или даже ликвидировать её. Однако никто не говорит о шансе.

Наверняка многие, прочитав название рассматриваемой работы В.А. Останина, на интуитивном уровне почувствуют, что понятие «шанс» является противоположным понятию «риск». Данное сравнение можно сопоставить с примером «чёрное – белое», «зло – добро», «диктатура – демократия». И, так же как и с риском, здесь существует своя неопределённость. Кто может дать точный ответ, что представляет собой данное понятие. Что есть шанс? Если риск, будучи противоположностью шанса, имеет

определение, формулы расчёта и способы управления, то почему нельзя это применить к шансу? В своей работе профессор Останин даёт ответ на этот вызов.

Отталкиваясь от вышеописанной концепции риска, В. А. Останин раскрывает в своих работах понятие «шанс». Шанс, как и риск, является «аффектом души», который возникает при наличии трёх факторов: желаемой цели, представляющей собой желаемое благо, вероятностью получения данного блага и ресурсом, необходимым для его получения.

Действительно, любая деятельность какого – либо человека или организации осуществляется не просто так, у неё есть смысл, цель. Целью может быть определённая прибыль или увеличение рынка сбыта. Цели бывают краткосрочные и долгосрочные. Но они должны быть и иметь своё определение. Как и в случае с потенциальной потерей, потенциальный выигрыш должен быть определён. Чтобы что – то получить, нужно знать, что хочешь получить, иначе деятельность будет носить случайный характер и говорить о шансе смысла нет.

После того, как выбор желаемой цели был определён, нужно просчитать при каких факторах мы можем его получить. То есть, выбрав из множества факторов, сопровождающих любую деятельность, те, которые будут способствовать получению желаемого блага. То есть, фактически, рассчитать вероятность получения данного блага.

Как правило, в предпринимательской (впрочем, не только в ней) деятельности невозможно получить что – то, не приложив каких – то усилий. Чтобы что – то получить, нужно что – то отдать. Речь может идти о трудовых затратах или о денежных вложениях, суть в том, что для достижения желаемой цели нужно обладать каким – либо ресурсом.

Профессор Останин фактически формирует формулу успеха. Шанс есть логическая конъюнкция переживаемого аффекта души от возможного выигрыша. Следовательно, шансом, как и риском, можно управлять. Это формирует возможность использованием субъектами финансово – хозяйственной деятельности смешанных механизмов риск – менеджмента и шанс – менеджмента для увеличения своего благосостояния и снижения потерь при наступлении негативных ситуаций, а также снижения вероятности наступления этих ситуаций. В работе «Шанс – менеджмент» и «Риск – менеджмент» как диалектические противоположности теории управления» выведена формула: сумма вероятности наступления события, несущего риск, и вероятности наступления события, несущего шанс, равно единице. Профессор подчёркивает, что понятие шанс – менеджмента представляет ценность как для исследователя, так и для предпринимателя. Нацеленность на успех может открыть новые горизонты. Однако не стоит забывать, что то, что предоставляет шанс для одной стороны, может нести риски для другой.

Из всего вышеописанного можно сделать вывод, что шанс и риск есть диалектические противоположности. Следовательно, для разрешения этого противоречия хозяйствующим субъектам будет целесообразно формировать новые методы хозяйствования. Эти методы должны предусматривать уход противоречия шанса и риска в своё основание и быть направлены на снятие страхов, которыми сопряжена большая часть финансово – хозяйственной деятельности.

Подводя итог, можно сделать вывод, что Владимир Анатольевич в своих научно – исследовательских работах вывел новое понятие риска как «логическая конъюнкция опасности и вероятности реализации этого случайного нежелательного события», которое является новым с научной точки зрения для рискологии. При этом данное определение не опровергает ни одну из двух наиболее фундаментальных концепций риска, напротив, он в некотором смысле объединяет их, рассматривая риск как с количественной, так и с качественной стороны.

Особое внимание уделяет В.А. Останин такому методу управлению риска, как страхование. Однако, в его тезисах, касающихся данной области, тоже есть своя научная новизна. Под страхованием профессор советует понимать как теорию, так и практику страхования. То есть, не просто передачу части риска и снижения его до определённого уровня за определённую плату, а как форму самосохранения индивида, организации, института и даже мирового сообщества.

В своей научно - исследовательской работе «Страхование: методология раскрытия сущности», Владимир Анатольевич продолжает осмысливать концепт понятия «страхование». В данной работе профессор указывает на то, что функции страхования, предписанные его отдельным видам, не являются общими, как это зачастую принято считать. Профессор иллюстрирует данный тезис примером накопительной функции страхования, присущей страхованию на дожитие, но отсутствующей в инвестиционной деятельности в предупредительные мероприятия [12].

В другой своей работе, посвящённой страхованию « Страховой риск в модели страхования ответственности» профессор указывает на то, что основная проблема страхования (как в теории, так и на практике) заключена в следующем. Индивиды должны понимать масштабы своей ответственности и собственные возможности обеспечить страховую защиту третьих лиц, используя традиционные формы страхования в обществе [13].

По своим масштабам объем страховой защиты ответственности перед третьими лицами есть показатель степени цивилизованности самого общества. Не страхуемая ответственность, или безответственность, может порождать в обществе страхи, или аффекты души, по Б. Спинозе, формируя тем самым пессимистические ожидания, безынициативность, потерю стимулов к саморазвитию. Одновременно общество лишается возможности мобилизации ликвидных активов для инвестирования в экономику, что, в конечном счете, снижает народнохозяйственную эффективность [13].

Если под страхованием понимать как явление осмысленного доверия в обществе, полагает профессор, основанного на взаимном учёте и понимании как опасностей для общественного бытия, так и выгод, шанса от общественной практики, то риск – менеджмент есть не более чем одна из форм общественного страхования [12].

Понимание риска как конъюнкции опасности, вероятности её наступления, массы риска и ресурсов по его управлению позволяет обогатить практику, как риск – менеджмента, так и шанс – менеджмента. Для этого следует, с одной стороны усилить саму опасность для лица, склонного к оппортунистическому поведению, а с другой – создавать механизмы, позволяющие увеличивать вероятность наступления этой опасности для данного лица. Это создаёт реальную возможность управлять как рисками, так и шансами.

В одной из своих работ профессор Останин на основе вышеприведенной методологии предпринял попытку продемонстрировать применимость разработанных им ранее теоретических конструкций в условиях современного рынка страхования [12]. Владимир Анатольевич выдвинул и доказала концептуальную гипотезу, согласно которой концепт и денотат понятия «риск» раскрывается как логическая конъюнкция понятия «опасность» и понятия «вероятность наступления опасности», при этом защитная(или рисковая) функция страхования представлена как форма проявления родовой распределительной функции финансов, которая реализуется в процессе формирования страхового портфеля на принципа диверсификации и распределения риска, в том числе на цели предупреждения наступления случайных страховых событий. В данной работе раскрыта роль предупредительной функции страхования в механизме управления убыточностью страхового портфеля при этом впервые экономическая модель страхового тарифа включает часть резерва, достаточного для финансирования инвестиций в предупредительные мероприятия. Формирование резервов предупредительных мероприятий из предупредительной надбавки в страховом тарифе отражает сущность страхования как системы экономических отношений по защите интересов страхователей от опасных случайностей и одновременно самого страховщика. Отказ от формирования резервов предупредительных мероприятий как источника финансирования мероприятий по предупреждению рисков является покушением на главную цель страхования. Отрицание важности для страхователей мер по уменьшению вероятности наступления неблагоприятных последствий от опасных событий означает игнорирование предпосылок и причин возникновения страхования. Предупреждение опасных случайных событий и уменьшение убытков от них является частью удовлетворения потребности людей в защите от опасных случайностей [13].

Теоретическая значимость в данном случае состоит в формировании методических подходов к решению проблемы оптимизации страхового портфеля посредством инвестирования средств страховых резервов в предупредительные мероприятия.

Список используемых источников информации

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе : [Пер. с англ.]. М.: Акад. нар.хоз-ва: Дело, 1994.
3. Гегель Г.В.Ф. Сочинения М., 1929-1959.
4. Канке В.А. Философия для экономистов: Учебник. М.: Омега-Л, 2008.
5. Кант И. Критика чистого разума. Симферополь. 1998.
6. Останин В.А. «Шанс – менеджмент» и «Риск – менеджмент» как диалектические противоположности теории управления // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2014. № 6 (74).
7. Останин В.А. Воля в структуре смысла. Монография. Владивосток: Рос.тамож. академия, Владивостокский филиал, 2005.
8. Останин В.А. Методологические подходы к оценке инвестиционных рисков и неопределённостей // электронная статья, 2014.
9. Останин В.А. Страховой риск в модели страхования ответственности // электронная статья, 2014.
10. Останин В.А. Воля к власти денег как ложная парадигма развития современной мировой экономики // Тезисы докладов научной конференции студентов, аспирантов и преподавателей ИМиБ ДФУ «Экономические парадигмы развития Дальнего Востока в 21 веке», г. Владивосток, 2011.
11. Останин В.А., Васюкова Л.К. Страхование: методология раскрытия сущности // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2011. № 6 (57).
12. Останин В.А., Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В. Триада «Страх - Опасность - Риск» и экономическая безопасность предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2014. № 2 (25). С. 181–185
13. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. - М.: 1994. - Вып. 5. - С. 20.
14. Шопенгауэр А. О воле в природе. Мир как воля и представление. Т.2. М., 1993.
15. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность/ Общ.ред., вступ. ст. А.А. Гусейнова и А.П. Скрипника. М., 1992.

Коростелкина И.А., Коростелкин М.М.

Формирование учетно-аналитической информации в региональной системе налогового администрирования

*ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»
(Россия, Орел)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-05

idsp: 000001: spc-8-2016-10-05

Современная система управления является эффективной при условии, если имеется необходимый объем информационного обеспечения. Интегрированный информационный источник системы управления – учетно-аналитическая информация, которая позволяет оценить финансовые возможности, принять эффективные управленческие решения для достижения целей управления. От построения системы управления в целом (в соответствии с региональными особенностями объекта управления, существующей методологией), зависит положительный эффект управления, выполнение цели и задач управления, а значит, и функционирование управления.

Учет обеспечивает систему налогового администрирования учетно-аналитической и оперативной информацией, которая определяет состояние и динамику учета налогоплательщиков, объем и своевременность поступающих налогов и сборов, финансовую стабильность налоговых органов и возможность необходимого роста налогооблагаемой базы каждого из налогов, уплачиваемых налогоплательщиками. С помощью учета формируется информация как для пользователей всех уровней налогового управления – внутренних пользователей, так и для правительственных органов и других структур власти, системных аналитиков, иностранных инвесторов и другие, которые относятся к внешним пользователям. С помощью полученной информации принимаются решения и проводится анализ уже принятых управленческих решений в области налогового администрирования [1].

Учетная информация для целей налогового администрирования формируется на основе налоговых отношений, которые возникают в процессе:

- 1) взаимодействия субъектов с налоговыми инспекциями при регистрации в качестве налогоплательщиков;
- 2) взаимодействия субъектов между собой;
- 3) представления бухгалтерской и налоговой отчетности;
- 4) проверок деятельности субъектов;
- 5) реструктуризация задолженности по налогам и налоговым платежам [2].

Учетно-аналитическая информация, которая относится к налоговому администрированию, классифицируется по следующим признакам (Рисунок 1 [3]):



Рисунок 1 – Классификация учетно-аналитической информации для целей налогового администрирования

В региональной системе налогового администрирования формируется учетно-аналитическая информация внутреннего характера формируется. Формирование информации происходит в результате функционирования всех составляющих системы: планирования, контроля, регулирования и в особенности налогового учета.

При учетно-аналитических работах выделяют четыре блока систематизации информации (Рисунок 2) [3]:

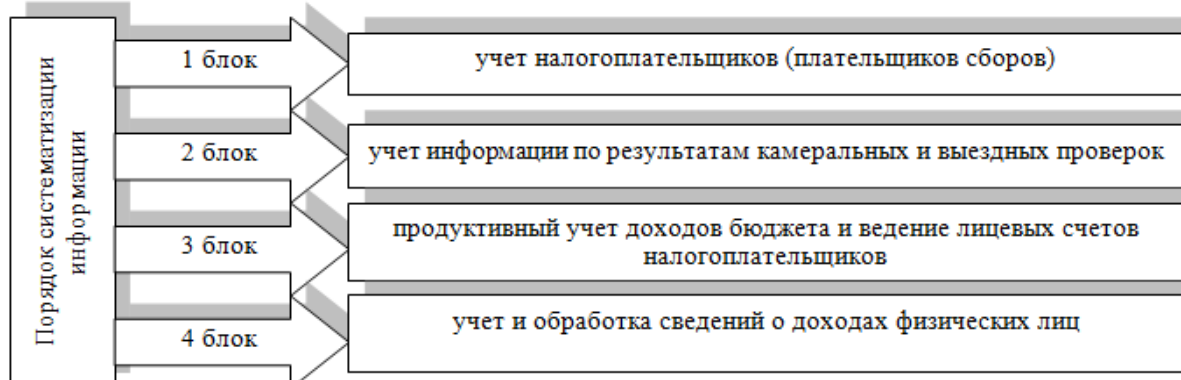


Рисунок 2 – Систематизация учетно-аналитической информации в региональной системе налогового администрирования

На участке первого блока налоговые органы получают первичную информацию о налогоплательщиках и включают полученные сведения в свою базу данных. Далее эти сведения подтверждаются, уточняются и изменяются в соответствии с полученными уточнениями, происходящими в хозяйственной деятельности налогоплательщиков. Таким образом, процесс учета плательщиков налогов и сборов – это непрерывная цепочка действий, которая осуществляется с момента регистрации и постановки на учет до снятия с учета [3].

Второй блок систематизации учетно-аналитической – работа отдела инспекции, который осуществляет камеральную проверку налоговой отчетности юридических лиц, получают от данных плательщиков документы. Эти документы содержат полный объем информации о налогооблагаемой базе предприятия, ставках и льготах, которые используются по уплачиваемым им налогам, взаимоотношениях с важнейшими партнерами по бизнесу, отрасли и сфере деятельности.

При анализе бухгалтерской отчетности налогоплательщика можно сделать выводы финансово-хозяйственном состоянии предприятия, изучить такие показатели как платежеспособность, устойчивость, рентабельность и так далее. Информация, полученная в результате проведенных проверок, обобщается, систематизируется службами налоговых органов для предоставления ее по правилам, установленным в системе внутренней отчетности налоговых органов.

Третий блок содержит информацию об оперативном учете поступлений в бюджет и ведения лицевых счетов. В Налоговом кодексе РФ содержится мало информации по вопросам учета поступлений в бюджет. Данный факт существует потому, что учет поступлений средств в бюджет относится к внутренней работе налоговых органов, соответственно не затрагивает интересы налогоплательщиков [4]. Лицевой счет является полностью формализованным документом. Большую сложность при информатизации работы отдела учета и отчетности представляет автоматизация информационных потоков в отдел и из отдела, которые необходимы для заполнения лицевых счетов и обобщения содержащейся в них информации.



Рисунок 3 – Процедура создания учетно-аналитической информации в региональной системе налогового администрирования

Четвертый блок составляет информация, полученная при обработке сведений о доходах физических лиц. Сведения о доходах граждан, полученных ими по основному и неосновному месту работы, налоговые органы получают от работодателей, которые находятся на подконтрольной данным налоговым органом территории. Форма представления данных сведения является утвержденной и едина на всей территории РФ [3]. Информация поступает в разные отделы инспекции. Часть ее после переработки попадает в общую базу данных и доступна всем пользователям, имеющим соответствующие права доступа. Технически процедура формирования информации каждого вида блоков может осуществляться по одной схеме (Рисунок 3) [5].

Невозможность сформировать систему учетно-аналитической информации одной службой налогового управления сложилась из-за достаточно сложной организации системы налогового администрирования. Учетная функция в системе администрирования налогов должна реализовываться одной службой.

Список используемых источников информации

1. Миронова, О.А. Налоговое администрирование: Учебник для студентов / О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – с. 72
2. Слесарева, Т.А. Развитие налогового администрирования в России/ Т.А. Слесарева// Социология власти, 2006. - № 4. – с. 32
3. Хочуев, В.А. Становление и развитие налогового администрирования в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.oldvak.ed.gov.ru
4. Пушкарева, В.М. История финансовой мысли и политики налогов/ В.М. Пушкарева. – М.: ЮРАЙТ, 2008. – С.112
5. Денищенко, М.Н. Содержание налогового администрирования, его формы и методы/ М.Н. Денищенко. □ М: Магистр 2007.– с. 120

Кравцевич С.В.

Философско-методологический аспект становления понятия «конкуренции»

*Байкальского Государственного Университета Экономики и Права, г. Иркутск
(Россия, Чита)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-06

idsp: 000001: spc-8-2016-10-06

Рассматривается философско-методологический аспект понимания и трактовки конкуренции, как понятия экономической науки.

Ключевые слова: конкуренция, методологический, функциональный, естественный, вероятностный, формационный, факторный институциональный.

«Конкуренция» представляет собой сложное (сущность конкуренции раскрывается через понятия «конкурентного преимущества» и «конкурентоспособности»), многоаспектное (конкуренция, в представлениях исследователей, является процессом, борьбой, явлением, законом или общественной формацией, фактором, средой и т. д.), противоречивое (является стороной отношений и связей рыночных процессов и механизмов) и научное (выступает предметом экономических и управленческих наук) понятие, что в свою очередь, реализует конкуренцию посредством выделение ее свойств и признаков у объектов и субъектов конкуренции, посредством выделение типологии конкуренции и идеализирует конкуренцию посредством выделения парных ее определяющих понятий — «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность». В целях систематизации накопленных знаний о «конкуренции» и формализации ее понятийно-категориального аппарата нами предлагается рассмотреть философско-методологический аспект становления понятия «конкуренции».

Отметим, что понятие «мир» в названиях «научная картина мира», «философская картина мира» выступает обобщением бытия и в данной трактовке выступает многоаспектным и емким понятием. В рамках «философской картины мира», под миром понимается «...некоторое монархическое государство, управляемое одной категорией-монархом, или как своеобразную матрешку, которая содержит внутри себя множество маленьких матрешек, т. е. одна большая категория последовательно включает в себя меньшие категории. Так, Спиноза брал за основу

своей картины мира категорию субстанции и путем последовательного деления этой категории на множество составляющих (атрибутов и модусов) рисовал категориальную картину мира», «...мир — это материя и движение; в мире нет ничего, кроме материи и движения» [1, с. 115, 131.]. В целом же под «миром» можно понимать всю объективно существующую и субъективно воспринимающуюся реальность. Таким образом, в процессе познания частнонаучных знаний емкое понятие «мир» конкретизируется предметом научного интереса, в нашем случае это «обмен» или «конкуренция» как сторона «обмена».

Формализация научных представлений о «конкуренции» основывается на «философской картине мира» [1, с. 134] в основании которой лежит фундаментальная философская категория — становление.

Становление, как философская категория, имеет так называемые внешние и внутренние определения. Внешнее определение категории такого: «становление» есть конкретное единство материи и движения, характеризующееся преобразовательными процессами от низших форм к высшим формам существования. В частнонаучных знаниях такие процессы предполагают формирование (становления) совокупности научных подходов к анализу предмета исследования, в нашем случае, «конкуренции».

Внутреннее определение категории такого: становление есть единство (взаимопереход) возможности и действительности, или становление есть единство (взаимопереход) революции и эволюции, или становление есть борьба (необратимый переход) старого и нового.

Конкретизируя «становление» и обращаясь к частности «мира», это «обмен» или «конкуренция», как сторона обмена, нами выделяется многообразие подходов к анализу конкуренции, в основании которых лежат философские подкатегории категории «становления».

Научное «становление» понятия конкуренции берет свое начало с научных трудов А. Смита, в которых поднимается вопрос о многоаспектности понятия «конкуренции». Так в отношении одной и той же категории «конкуренция» он делает следующие высказывания.

«Стремясь только к собственному богатству, люди направляются «невидимой рукой» к более высоким целям общества» [2, с. 51]. «Каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать, по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом любого другого лица и целого класса» [3, с. 180]. «В каждой стране выгодно вывозить те продукты, которые отвечают естественным и благоприобретенным преимуществам этой страны перед другими» [4, с. 61–62; 11, с. 168]. «Каждая из сторон, по мнению А. Смита, удовлетворяет свой собственный интерес и получает при этом, посредством обмена, «выигрыш» [3, с. 161, 167]. Обострение конкуренции среди капиталистов приводит к снижению ставки процента [3, с. 170]. Ставка заработной платы снижается с обострением конкуренции среди рабочих [3, с. 170–171].

Анализируя высказывания А. Смита, можно утверждать, что, ограничиваясь динамическим подходом к анализу экономических систем, становление категории «конкуренции» по А. Смигу происходит посредством философских категорий «деятельность», «возможность» и «действительность». Причем, первоначальная трактовка категории «конкуренции» осуществляется А. Смитом через философскую категорию «деятельность» [1, с. 405].

В лаконичном определении конкуренции как, «стремлении только к собственному богатству, люди направляются «невидимой рукой» к более высоким целям общества» [2, с. 51] А. Смит отражает весь спектр субкатегорий философской категории «деятельность». Посредством философской категории «деятельности» происходит становление поведенческого подхода к анализу конкуренции, где последнюю можно определить как субъектно-объектные отношения (стремления) и поведения (борьба) хозяйствующих индивидуумов (систем) в отношении производства и потребления материальных благ (богатства) и услуг.

Определяя категорию конкуренции через понятие «естественной свободы хозяйствующего субъекта в отношении выбора своей предпринимательской деятельности» А. Смит, тем самым, посредством философской категории

«возможность», формирует статистический подход к анализу конкуренции, т. е. происходит становление конкуренции как философской категории «возможность» [1, с. 224–228].

Анализируя и определяя конкуренцию как «свобода выбора» хозяйствующего субъекта А. Смит, тем самым отражает социальный аспект «конкуренции», обладающий свойством массовости и отражает вероятностный аспект «конкуренции», это сам «выбор». Таким образом, в рамках классической экономической школы выделяется статистический подход к анализу конкуренции, где конкуренция определяется как совокупность предпосылок, обусловленных необходимостью или случайностью (однообразием или разнообразием возможностей), определяющие возможные состояния субъектов хозяйствования в будущем или совокупность предпосылок, определяющих свободу выбора индивидуума в своей хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Исследуя связи между конкуренцией как причиной или действием и ее следствиями в социально-экономическом и общественном пространстве, это норма процента, общественное разделение труда, ставка заработной платы, А. Смит, раскрывает содержание конкуренции как окружающей хозяйствующих субъектов реальности. В этом случае, конкуренция рассматривается как среда, в которой функционирует рынок и которая представляет собой одну из сторон меновой экономики.

Таким образом, происходит становление конкуренции по средствам философской категории «действительность» [4, с. 228–230] и оформляется материалистический подход к анализу конкуренции, под которой понимается совокупностей реальностей (обстоятельств), имеющих принципиальный, причинно-следственный или вещественно-материальный (материальный, т. е. вступает в отношения и проявляет свои свойства) характер и определяющих положение субъекта хозяйствования на рынке и в целом в меновом экономическом пространстве.

В заключение рассмотрения становления категории конкуренции в рамках классического направления экономической мысли отметим, что трилогия понятий «конкуренция», «конкурентные преимущества» и «конкурентоспособность» находит свое отражение, как в рамках философского категориального аппарата, так и в рамках понятийно-категориального аппарата экономической науки. Так, В работах А. Смита и Д. Риккардо даются представления об абсолютных и сравнительных преимуществах, что с позиций современников является разновидностями конкурентных преимуществ, которыми обладают субъекты хозяйствования. В рамках данных теорий, дефиницией к определению понятия конкуренции является «свобода выбора». Также даются представления о конкуренции как реальности, которая заключается в том, что объекты конкуренции получают «выигрыш» и характеризуются как объекты, занимающие лидирующие позиции. Эти обстоятельства косвенным образом указывают на «конкурентоспособность» объектов исследования. В этих же трудах «конкуренция» определяется как стремление индивидуумов и их борьба за богатство.

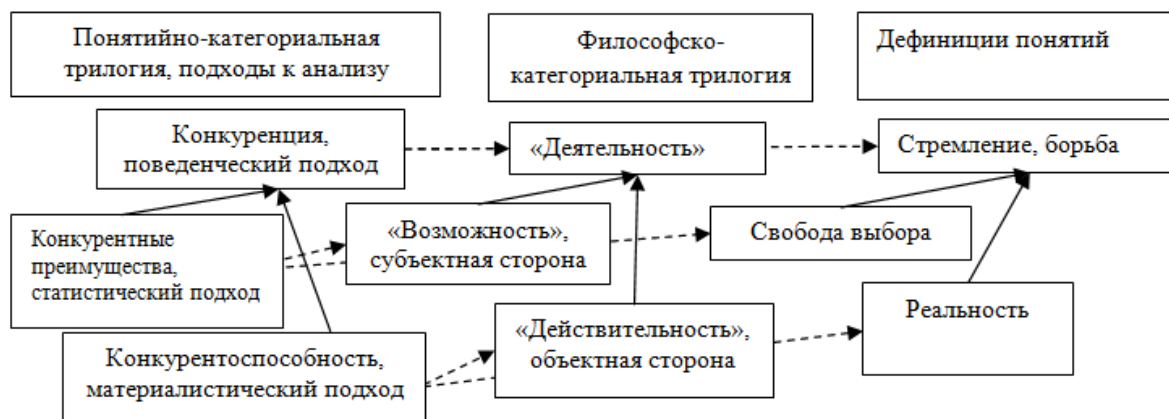


Рис. 1 Становление понятийно-категориальной трилогии понятия «конкуренция» в классической экономической школе

В рамках философско-категориального аппарата становление трилогии понятий «конкуренция», «конкурентные преимущества» и «конкурентоспособность» происходит опосредованно или соответственно философским категориям «деятельность», «возможность» и «действительность». Причем категория «возможность» отражает субъектную сторону становления понятия «конкуренции» и раскрывает ее суть через понятие «конкурентного преимущества», как совокупности предпосылок субъекта к ведению хозяйственной и предпринимательской деятельности. Категория «действительности» отражает объектную сторону становления понятия «конкуренции» и раскрывает ее суть через понятие «конкурентоспособности», как совокупности реальностей определяющих объект исследований (субъект хозяйствования) на рынке и в меновой экономике (рис. 1).

В период разложения классической экономической школы становление категории «конкуренция» происходит в рамках соответствующих субкатегорий триады философских категорий: «возможность», «деятельность» и «действительность». Причем каждой субкатегории выделяются соответствующие самостоятельные предметные подходы к анализу конкуренции (рис. 2).

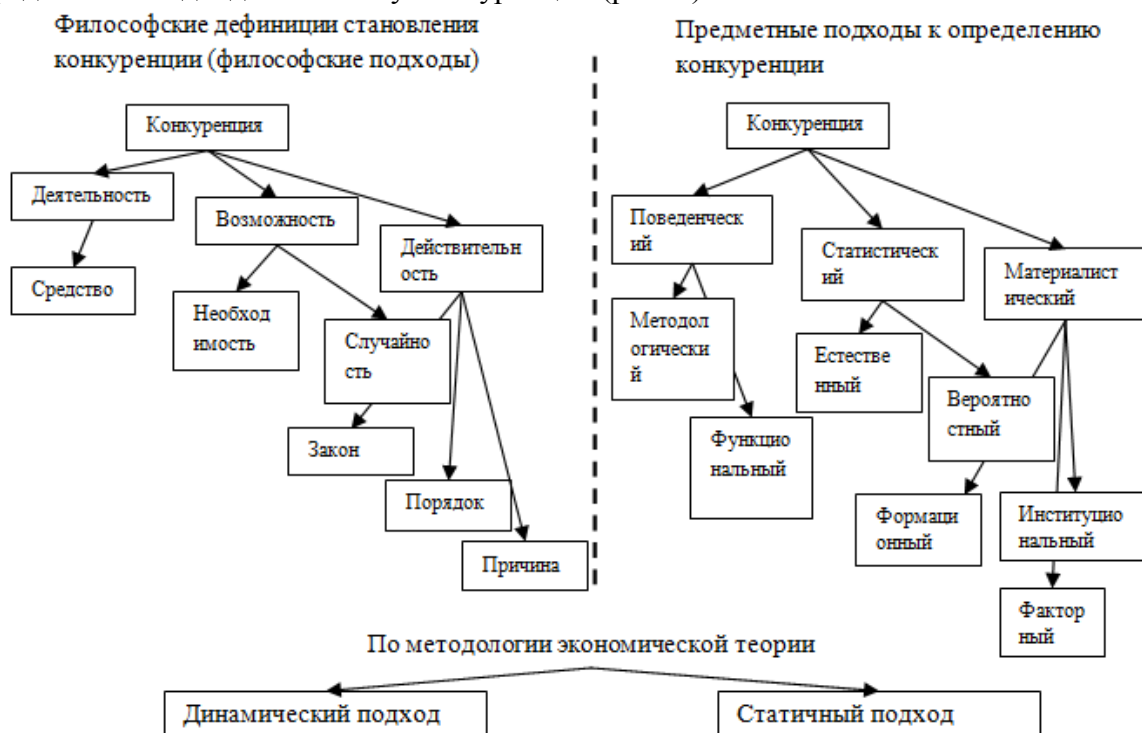


Рис. 2 Соотношение классификаций предметных и философских подходов к анализу конкуренции. Типология подходов к анализу конкуренции

Представитель периода разложения классического направления экономической мысли Т. Мальтус рассматривает конкуренцию с двух позиций, как среду, в которой протекают и проявляют себя все макроэкономические процессы и явления и как причину, порождающую в обществе негативные социально-экономические явления (например, социальное неравенство) [3, с. 185–186].

Представитель институционального направления Т. Веблен и Дж. Коммонс развивают идею институционального общества и институционального пространства. Конкуренция рассматривается ими как упорядочное пространство или среда [5, с. 81].

Таким образом, в рамках учения Т. Мальтуса, Т. Веблена и Дж. Коммонса становление категории «конкуренция» происходит посредством философских категорий «закон» («принцип»), «порядок», и «причина», при этом формируются три подхода к анализу конкуренции — формационный, институциональный и факторный подход.

В рамках формационного подхода к анализу конкуренции, под последней понимается основополагающий принцип (основополагающий закон или совокупность основополагающих закономерностей) устройства и функционирование социально-экономических систем и общества в целом в меновом экономическом пространстве.

Институциональный подход к анализу конкуренции, предлагает понимать под последней совокупность (институты, конкурентные преимущества) или систему (институты, конкурентоспособность) правил и норм поведения экономических агентов в целях удовлетворения своих интересов (корпоративных или некоммерческих).

Факторный подход к анализу конкуренции предполагает ее определение как движущей силы или первопричины, лежащей в основе любых социально-экономических и общественных связей, носящих причинно-следственный характер в меновом экономическом пространстве.

Другой представитель периода разложения классической экономической школы Ж. Б. Сей рассматривает конкуренцию как автоматический механизм: «...дисбаланс товарного предложения и денежного спроса регулируется автоматическим механизмом — свободной конкуренцией» [3, с. 194]. По Ж. Б. Сея становление конкуренции происходит в рамках философской категории «средство», с формированием функционального подхода к анализу конкуренции. В функциональном аспекте под конкуренцией следует понимать функционал (средство достижение целей и получения результатов), задающийся и определяющийся характером субъектно-объектных отношений и поведением (борьбой) хозяйствующих индивидуумов (систем) в отношении производства и потребления материальных благ (богатства).

К. Маркс развивает представления о конкуренции в рамках философской категории «средство». В своих трудах, К. Маркс рассматривает процессы конкуренции в рамках социально-трудовых отношений, поднимая при этом проблему эксплуатации труда рабочих. По К. Марксу источник прибавочной стоимости носит эксплуататорскую природу происхождения, а сама прибавочная стоимость является частью «труда» рабочих. Из рассуждений К. Маркса следует, что конкуренция представляет собой способ или метод увеличения прибавочной стоимости капиталиста.

В рамках учений К. Маркса становление категории конкуренция основывается на философской субкатегории «средство». Причем, если С. Сисмонди и Ж. Б. Сей рассматривали конкуренцию с объектной стороны и понимали под ней, прежде всего функционал (инструмент), то К. Маркс рассматривает конкуренцию с субъектной стороны, понимая под ней способ или метод ведения экономической борьбы. Таким образом, базируясь на философской категории «средство», К. Марксом формируется методологический подход к анализу конкуренции, где под последней понимается способ или метод (средство достижения целей и получения результатов), задающий и определяющий характер субъектно-объектных отношений и поведений (борьбы) хозяйствующих индивидуумов (систем) в отношении производства и потребления материальных благ (богатства).

Дальнейшее развитие предметных подходов к анализу конкуренции экономическая наука получает в рамках неоклассического направления. Представитель неоклассического направления К. Менгер вводит понятие «ценности» посредством, которого делает заключение, что существо товарного обмена состоит в достижении взаимной выгоды сторон от самого обмена. Введя понятие «ценности» в отношении анализа, как экономических систем, так и конкуренции, К. Менгер тем самым раскрывает субъектную сторону конкуренции. В рамках философских категорий, становление конкуренции, по К. Менгеру, происходит посредством категории «необходимость» [1, с.226–227], формируя тем самым естественный подход к анализу конкуренции, под которой понимают потребность хозяйствующих субъектов и экономических агентов в среде, позволяющей оптимизировать, максимизировать и рационализировать свою деятельность.

Представитель австрийской школы Ф. Визер вводит понятия «предельной полезности», «редкости», «блага» и «альтернативных издержек» [6, с. 106]. Ф. Визером, формируются представления о конкуренции как о событиях или фактах (количественный аспект), формирующих среду. В рамках философско-категориального аппарата, представителями австрийской школы раскрывают суть конкуренции через категорию «случайность» [1, с.226–227], тем самым, раскрывая объектную сторону конкуренции.

Таким образом, становление конкуренции в рамках философской категории «случайность», предполагает формирование вероятностного подхода к анализу конкуренции, где последняя определяется как совокупность событий или фактов,

предопределяющих эффективную, оптимальную, максимально полезную деятельность хозяйствующих субъектов или экономических агентов.

В заключение рассмотрения становления конкуренции как экономической категории необходимо отметить, что в рамках диалектической логики, выделенные предметные подходы классифицируются согласно философскому началу категории «становления». Отметим, что всю совокупность подходов к анализу конкуренции можно типологизировать по следующим признакам: по философскому признаку, исходя из методологии экономической теории и по предметному признаку. Структуризация совокупности подходов экономической теории к анализу конкуренции средствами философско-категориального аппарата позволяет не только научно конкретизировать и обосновать существенность того или иного подхода к анализу конкуренции, но и определить практическую направленность применения подхода к анализу меновых систем.

Список используемых источников информации

1. Балашов Л. Е. Философия: учебник /Л. Е. Балашов — 2-я редакция, с изм. и доп. — М.:, 2006 — с. 664.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ. М. Блауг. — 4-е изд. — М.: «Дело Лтд», 1994. — 720 с.
3. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд — М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. — 544 с.
4. Потапова И. С. История экономических учений: учеб. пособие. / И. С. Потапов. — 2-е изд., стереотипное. — М.: МГИУ, 2005. — 244 с.
5. Гусейнов Р.М. История экономических учений: учебник / под общ. ред. Р.М. Гусейников, Ю.В. Горбачевой. — М.: ИНФРА-М, Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000. — 252 с. Автономова В. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автомонова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 784 с.
6. Жид Ш. История экономических учений. / Ш. Жид, Ш. Рист. — М., 1995.
7. Ломоносов М.В. Первые основания металлургии или рудных дел // Полн. собр. соч. Т. V. — М.; Л.; 1954. — 402 с.
8. Норс Д. Очерки торговли, трактующие главным образом вопросы о процентах, чеканке, обрезе, увеличении денег / Д. Норс // Меркантилизм. — Л., 1935. — 316 с.
9. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. — 1989. - № 12.
10. Черковец В.Н. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. гл. ред. В.Н. Черковец И.П. [и др.] — М.: «Мысль», 1987. — 606 с.
11. Foster J. Biology and Economics // The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. — Aldershot: Edward Elgar, 1994

Романцов А.Н., Сысуева А.А

Принципы развития производственных процессов и персонала производственного предприятия

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
(Россия, Саратов)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-07

idsp: 000001: spc-8-2016-10-07

Состояние современных производственных предприятий обусловлено множеством различных факторов, на них влияющих. Актуальность решения данной проблемы в современных условиях существенно возрастает, поскольку эффективное функционирование производственного предприятия как сложного комплекса технически, организационно и экономически взаимодействующих элементов во многом зависит от того, насколько продукция предприятия способствуют удовлетворению запросов потребителей и получению на этой основе максимальной прибыли. Как

отмечается у Маркидеса К.К., «...компания следует определять свой бизнес в соответствие с потребительской функцией, которую она пытается выполнить». [1]

Такой результат возможен при условии высокого уровня конкурентоспособности предлагаемой рынку продукции, обеспечиваемого соответствующей квалификацией персонала, прогрессивностью применяемых технологий и комфортными условиями труда, когда неотъемлемой частью процесса управления становится регулярная оценка со стороны руководства эффективности функционирования производственного предприятия, способствующая достижению максимально возможного результата при минимальных затратах.

Немаловажным фактором в данном случае следует также считать создание руководством условий для одновременного развития производственных процессов и профессиональных компетенций персонала, что может стать катализатором возникновения положительного синергетического эффекта при интеграции данных процессов. Если же на предприятии развиваются только производственные процессы, неизбежно появление проблем с внедрением новых технологий и освоением нового оборудования. При инвестировании лишь в развитие персонала останутся невостребованными новые профессиональные компетенции, что может спровоцировать уход с предприятия профессиональных кадров. Следовательно, менеджмент предприятия для повышения эффективности его функционирования должен обеспечить одновременное развитие производственных процессов и персонала.

Выполнение данного условия требует непрерывности выявления и устранения «узких» мест и всевозможных потерь, что будет способствовать повышению производительности труда и стремлению исполнителей к профессиональному развитию через участие в инновационных процессах. Кроме того, необходимо обеспечить стимулирование развития у персонала творческой инициативы через активизацию рационализаторской деятельности, направленной на совершенствование производственного процесса.

Регулярность подобных мероприятий зависит от их включения в комплекс элементов организационной культуры в качестве внутриорганизационной ценности. Как отмечает Лузин А.Е., «Культура через доминирующие верования, установки, предпочтения, подобно вирусу, существует не в организации, а в сознании людей, в ней работающих» [2]. Это, в свою очередь, позволит подразделениям предприятия осуществлять постепенный переход на предпринимательскую форму организации и осуществления производственных процессов, в которой персонал, работая в команде, будет стремиться развивать свои творческие способности и повышать уровень профессионализма.

Цель данного исследования состоит в формулировании принципов развития производственных процессов и персонала на основе выявления закономерностей, возникающих в процессе функционирования современной производственной системы.

Задачами исследования стали:

- выявление закономерностей, проявляющихся в обеспечении работоспособности оборудования;
- определение закономерностей в процессе командообразования;
- определение закономерностей в обеспечении высокого качества выпускаемой продукции;
- определение закономерностей при формировании информационной системы.

Эффективность производственной системы зависит от экономичности производственного процесса при условии минимизации поломки оборудования и устранения других причин его простоя. Для этого необходимо создание подсистемы планирования ремонта оборудования и его профилактического обслуживания, с соответствующими графиками и процедурами контроля за их соблюдением, с обязательным вовлечением в данный процесс производственного персонала.

Таким образом, совершенствование производственных процессов должно базироваться на повышении эффективности использования оборудования, когда значимым параметром выступает не только коэффициент его загрузки, но и возможность быстрой переналадки. В данном случае сдерживающим фактором для

роста эффективности становится развитое потребление, провоцирующее переход с одного типа изделий на другой, когда продолжительность переналадок оборудования становится важнее их числа.

В данном случае рассматривается первый принцип развития производственных процессов и персонала, когда ключевым звеном в обеспечении работоспособности оборудования посредством минимизации поломок и аварийных простоев должен стать персонал, мотивированный на достижение такого результата. Его залогом становится содержание в чистоте каждого рабочего места и своевременная профилактика оборудования при условии предварительного обучения персонала, приобретающего необходимые навыки для выполнения таких действий.

Другим условием поддержания оборудования в рабочем состоянии становится инновационный процесс, базирующийся на творческой инициативе персонала, направленной на изготовление уникальных приспособлений и оснастки.

Думается, что участие персонала в повышении эффективности использования оборудования должно быть подкреплено появлением дополнительных ценностей в организационной культуре предприятия.

Второй принцип развития производственных процессов и персонала связан с обеспечением командной работы на основе формирования самоуправляемых рабочих групп, которые наделяются правами, обязанностями и ресурсами для решения задач, связанных с развитием производства.

Такое командообразование следует сочетать с уважением к людям, с достойным и справедливым вознаграждением за выполненную работу, с поддержкой профессионального роста работников и развитием между ними партнерских отношений.

В любом случае качественный подъем в совершенствовании производственных систем связан с развитием людей, участвующих в производственном процессе на основе формирования внутренних норм отношений, реализуемых через организационную культуру. Необходимо помнить, что устойчивость производственной системе придает персонал, создавший процессы, которые институционализируются в конкретной организации, способствуя изменению организационной культуры как среды для дальнейшего развития человека в производстве. Вовлеченность в данные процессы всех членов трудового коллектива способствует созданию необходимых условий для формирования саморазвивающейся и самообучающейся организации, которая способна перевести свою операционную эффективность на новый качественный уровень.

В данном случае сотрудники обучаются методам решения проблем, вовлекаются в решение производственных задач посредством участия в проектах и рационализаторской деятельности, а так же выполнения работы в различных производственных командах.

Для выстраивания эффективной командной работы основополагающим фактором является лидерство, в свою очередь командная работа обеспечивает реализацию механизма самоорганизации и развитие команды. «Задача лидера заключается в том, чтобы содействовать преобразованию своей организации» [3], объединяя сотрудников на всех уровнях иерархии, создавая условия для беспрепятственного и непрерывного потока идей по улучшению производственных процессов.

Работа в командах предполагает, что на каждом уровне решения проблем должен быть свой лидер команды, который призван организовывать работу членов команды, являясь связующим звеном с командой более высокого уровня.

Таким образом, командная работа, лидерство, система непрерывных улучшений, реализуемые совместно, способствуют созданию действенного механизма повышения эффективности производственной системы.

Третий принцип развития производственных процессов и персонала связан с обеспечением высокого качества выпускаемой продукции. Здесь следует рассматривать качество, встроенное в производственный процесс. Имеется ввиду создание необходимых организационно-технических условий, гарантирующих нужные параметры продукции или услуг. Реализация этого принципа предполагает не только определение соответствующих уровней контроля (контроль соответствия, контроль

информации, контроль источника), но и включение качества продукции в организационную культуру как организационной ценности. Высокий уровень качества становится естественным состоянием в основе которого выступает девиз – не принимать, не производить и не передавать брак. В данном контексте ответственность должна быть распределена между всеми участниками производственного процесса, параллельно с мотивацией персонала к производству продукции высокого качества.

Четвертый принцип развития производственных процессов и персонала предполагает формирование информационной системы, основой которой должны стать личные наблюдения менеджеров за ходом производственного процесса в целях выявления «узких» мест и своевременного устранения препятствий при осуществлении процессов развития. Принятие управленческих решений на основе фактов – это всегда обращение к их источнику, что обеспечивает принятие правильных решений.

Такая информационная система должна обеспечивать эффективное использование ресурсов в производственном процессе, когда каждый их поток должен иметь собственный центр управления ими, свою организационную форму таких центров и выстроенную систему информационных потоков.

Информационная система позволит наладить своевременную поставку сырья и материалов для производства, ибо запасы часто выступают как потери, снижающие эффективность производства.

Основными преимуществами данной системы является сокращение незавершенного производства, упрощение управления ресурсными потоками, так как задания формируются исходя из потребительского спроса.

Кроме того, информационная система может обеспечивать развертывание процессов многоуровневой и многосторонней интерактивной коммуникации, предназначенной для согласования целей и действий по их достижению среди всех участников производственного процесса.

Такие процессы можно также использовать для пропаганды достигнутых результатов как во внутренней так и во внешней среде производственной организации.

Формирование подобного информационного поля может затрагивать и обучение персонала, причем не в виде формальной процедуры получения ими теоретических знаний, а в их непосредственном участии в проектах развития производственных процессов, с применением принципа обучения действиям.

Таким образом, основная задача информационной системы в повышении эффективности производственного процесса должна заключаться в обеспечении бесперебойного производства, выпускающего качественную продукцию, востребованную потребителями.

Реализация рассмотренных принципов должна способствовать превращению производственной организации в организацию обучающуюся, в которой взаимодействие **персонала при осуществлении производственных процессов и активном участии представителей менеджмента** обеспечивает формирование уникальной **системы производственных** отношений, присущих только конкретной производственной системе, и также наращивание потенциала профессиональных компетенций, которые в большинстве своем становятся ключевыми.

Список используемых источников информации

1. Маркидес К.К. Все верные решения. Руководство по созданию стратегий прорыва. СПб. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2005. С. 56.
2. Лузин А.Е. Ключевые концепции современного менеджмента. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. С. 109.
3. Деминг У.Э. Новая экономика. М.: Эксмо. 2006. С. 102.

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Алехина О.Е.

Семь ролей эффективного руководителя

*РАНХ и ГС при Президенте РФ, ИБДА
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-08

idsp: 000001: spc-8-2016-10-08

Сегодня многие компании стремятся создавать условия для роста эффективности работы руководителей. Для этого, разрабатываются ключевые показатели эффективности, внедряются системы стимулирования, ориентированные на результат. При этом, важно понимать, что результат - это «запаздывающая» характеристика эффективности руководителя. Так как факт достижения необходимых результатов сегодня, вовсе не является гарантией того, что завтра руководитель сможет достичь еще более высокого уровня результатов. Чтобы иметь высокую степень вероятности достижения высоких результатов в будущем необходимо иметь «опережающий» показатель будущей успешности.

По отношению к успеху или результативности, «опережающими» показателями являются компетенции. То есть, если мы хотим получить прогнозируемые результаты, нам необходимо знать, какие компетенции являются важными для достижения результатов и на этой основе строить программы оценки, обучения и развития руководителей.

Конечно, в каждой компании, потребности в развитии компетенций руководителей специфичны. В то же время, наиболее успешные руководители очень похожи друг на друга по компетенциям, которыми они обладают, независимо от масштаба и отраслевой принадлежности компании. В этой связи, можно взять за основу ролевую модель успешного руководителя. Роль объединяет в себя родственные виды деятельности руководителя, реализация которых обеспечивает решение ключевых организационных задач.

Современный руководитель должен эффективно играть, по меньшей мере, 7 основных ролей (см. рис. 1). Во-первых, он стратег, который изучает и интерпретирует внешний мир, обладает даром предвидения и на этой основе формирует долгосрочное планирование и бизнес-модель подразделения/компании.

Во-вторых, он главный **администратор**, обеспечивающий бесперебойное функционирование подразделения/компании и достижение ожидаемых результатов за счет координации деятельности людей и подразделений, создания систем контроля и обратной связи.

В-третьих, он — **предприниматель**, разрушающий отжившие свой век ментальные и организационные модели: он избавляется от продуктов, активов, подразделений и сотрудников, которые перестали приносить пользу, и активно продвигает все новое.

В-четвертых, он **наставник**, который утверждает ценности и поведенческие нормы в компании, лично развивает своих подчиненных и наиболее талантливых сотрудников, делает их эффективными руководителями, при этом ведет активный диалог с подразделением/организацией, прислушивается к различным мнениям, поощряет неконформизм и критику.

В-пятых, это **дипломат**, упорядочивающий важные внешние связи компании и представляющий ее интересы во внешнем мире, имеющий широкое видение глобальных взаимосвязей как вовне, так и внутри компании, и обеспечивающий «симметрию» внешнего и внутреннего.

В-шестых, выступает в качестве главного **энерджайзера** организации, который активно решает внутренние проблемы, «приводит» в движение застывшие формы, придает смысл деятельности ее сотрудников, воодушевляет их и направляет на выполнение поставленных целей.

И, наконец, успешный руководитель в состоянии совмещать столь разные роли потому, что овладел центральной ролью — ролью **интегратора**, то есть действует, исходя из долгосрочных (простирающихся за границы его пребывания в должности) интересов подразделения/ компании, и умеет подчинять собственное «я» этим интересам.

Как видно из рис.1, центральная роль «Интегратора» являет собой не просто одну из ролей, а роль, которая балансирует и интегрирует выполнение 6 других ролей. Можно без преувеличения сказать, что овладение именно этой ролью, ролью «Интегратора» является ключевой характеристикой и гарантом успеха руководителя.

Во-вторых, можно отметить, что 6 других ролей существуют в виде пар взаимодополняющих ролей. Так, например, можно эффективно реализовывать роль «Стратега» только в том случае, если обеспечено элементарное выполнение принимаемых решений, что является ключевой задачей роли «Администратора». Ибо без выполнения этой роли, стратегия останется лишь лозунгами и планами, так и не превращаясь в реальность. В то же самое время, невозможно обеспечить высокий уровень исполнения, если нет четко обозначенных ориентиров и вектора дальнейшего развития, которые формируются благодаря эффективному исполнению роли «Стратега». То же правило действует в отношении пар ролей «Предприниматель» и «Наставник», «Дипломат» и «Энерджайзер».

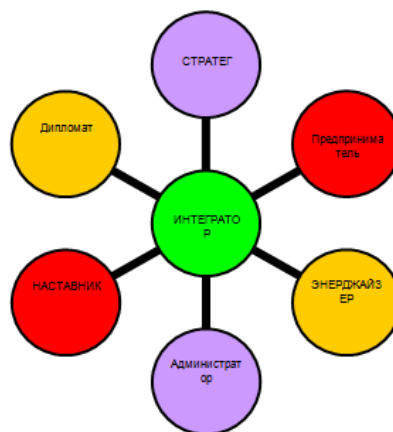


Рис. 1. Ролевая модель руководителя

Практическая ценность данной модели состоит в том, что она может быть использована в качестве инструмента для диагностики компетенций руководителя, благодаря чему в результате становятся понятны как сильные, так и слабые стороны, которые должны быть компенсированы в процессе развития.

В идеале, фактический ролевой профиль руководителя должен быть более или менее сбалансированным, без явных провалов. Это важно потому, что «провальные» роли в итоге означают «провальные» области управления. При этом, есть два пути решения данной задачи. Первый – обеспечить у каждого руководителя приемлемое развитие большей части ролей, и превосходное развитие 1-2-х ролей. Ведь, на самом деле обеспечить превосходное исполнение всех 7 ролей одним человеком сложно. Каждый человек имеет предрасположенности к тому, чтобы быть успешным в исполнении одних ролей и трудности в исполнении других ролей.

Второй путь – сформировать управленческую команду таким образом, чтобы в совокупности обеспечить превосходное исполнение всех 7 ролей. При этом, за генеральным директором останется задача обеспечивать исполнение 2-3 наиболее важных ролей. Другие же топ менеджеры, в силу своих предрасположенностей восполнят «пробелы» генерального директора в определенных ролях.

Исходя из нашего опыта, необходимо стремиться к интеграции обоих путей. Так как, по отдельности, каждый из путей имеет определенные недостатки. В первом случае, риск остается в том, что, двигаясь в контексте индивида, мы не видим «картины» по топ команде в целом и не знаем, насколько общий профиль топ команды сбалансирован для решения всех типов управленческих задач. Во втором случае, риск перемещается от центра к периферии. На уровне топ команды удается качественно охватить все управленческие области, а в масштабе отдельных направлений,

возглавляемых руководителями у которых есть «провальные» роли, нет гарантии качественной реализации отдельных управленческих задач. То есть, резюмируя сказанное, отметим, что для достижения оптимальных результатов обучения и развития руководителей нам необходимо обращать внимание как на уровень развития ролевых компетенций отдельного руководителя, так и на уровень развития ролевых компетенций топ команды в целом.

Список используемых источников информации

1. От плохого к великому. Станислав Шекшня. <http://hr-portal.ru/article/v-rossii-malo-vysokoklassnyh-seo>
2. О.Алехина. Ключевые персонал-технологии: практический инструментарий, LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014 г, 392 стр.
3. Антикризис. Человеческий капитал - новые возможности компании. Выпуск 3. М.: Издательство Юрайт, 2009 г.

Жовнир Н.В., Воробьев А.Л.

О специфике управления качеством услуг некоммерческих организаций

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-09

idspl: 000001: spc-8-2016-10-09

Управление качеством на любом предприятии является одним из факторов успеха в условиях рыночной экономики. Изучение и решение проблем качества является актуальнейшей задачей национального масштаба в области научного управления не только производственно-хозяйственной деятельностью, но и социально-экономическим развитием страны [1].

В то же время, менеджмент качества – относительно новая тема для некоммерческого сектора экономики, которая приобретает в последнее время все большее значение. При этом вопросы управления качеством актуальны именно для тех некоммерческих организаций, которые достигли определенного уровня развития и профессионализма и для которых внедрение системы менеджмента это инструмент достижения конкретных поставленных целей. Разработка и эффективное использование методов и инструментов, обеспечивающих высокое качество продукта некоммерческой организации это первоочередная задача менеджмента, поскольку качество продукта некоммерческой организации – предпосылка ее существования. Некоммерческие организации, не производящие качественный продукт, не имеют будущего [2].

Современные принципы управления качеством универсальны и могут применяться как в коммерческих, так и в некоммерческих организациях. Однако, наряду с этим, специфика работы и функционирования некоммерческих организаций обуславливает некоторые особенности управления качеством в этих организациях.

Первым шагом в выявлении ключевых положений управления качеством услуг некоммерческих организаций является дефинирование понятия качества продукта некоммерческой организации как экономической категории и объекта управления.

Продукт некоммерческой организации неоднороден, состоит из двух частей: основного и дополнительного продукта.

Неоднородность продукта некоммерческой организации обуславливает аддитивность качества продукта некоммерческой организации, которая выражается в сочетании двух составляющих качества продукта некоммерческой организации: качества основного продукта (общественного блага) и качества дополнительного продукта (платных нематериальных услуг, или частного блага).

Качество основного продукта некоммерческой организации – это совокупность ожидаемых благополучателем свойств предоставляемого общественного блага, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых требований благополучателя.

Качество дополнительного продукта некоммерческой организации – это совокупность ожидаемых потребителем свойств оказываемой платной услуги,

обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых индивидуальных требований получателя услуги.

Таким образом, качество продукта некоммерческой организации – совокупность свойств, включающая характеристики основного продукта некоммерческой организации, в полной мере удовлетворяющих установленные или ожидаемые требования благополучателей, и характеристики дополнительного продукта, в полной мере удовлетворяющих установленные или ожидаемые требования потребителей.

Двойственность продукта некоммерческой организации осложняет оценку степени удовлетворенности потребителей некоммерческой организации, поскольку и сам «потребитель» включает в себя две группы: потребители основного продукта – благополучатели некоммерческой организации; потребители дополнительного продукта - потребители платных услуг.

Специфику управления качеством в некоммерческих организациях определяет и товарная форма реализации продукта некоммерческой организации – услуга. По мнению авторов, целесообразно сводить все многообразие особенностей услуг к двум основным свойствам: интегративности и нематериальности, которые обуславливают специфику управления качеством услуг.

Интегративность продукта некоммерческой организации проявляется в том, что его качество всегда зависит не только от характеристик, присущих некоммерческой организации как производственной системе, но и находится под влиянием внешних факторов – психо- эмоционального состояния потребителя, его интеллектуального развития, переданной им информации.

Нематериальность продукта некоммерческой организации ведет к трудностям восприятия его качества потребителем, затрудняет установление целевых показателей – критериев качества и последующий контроль качества.

Специфику управления качеством в некоммерческих организациях определяет и размытость формулировки их миссии как достижение некоего положительного социального эффекта, который выражается в реализации общественных интересов ее участников. Размытость, неосвязаемость миссии некоммерческой организации приводит к высокой степени сложности определения результативности и эффективности системы управления качеством. Между тем, система менеджмента качества современной некоммерческой организации должна не только обеспечивать качество выпускаемого ею продукта, но и создавать условия для эффективной деятельности некоммерческой организации.

Как известно, основной ресурс некоммерческого сектора – люди. Человеческие ресурсы некоммерческой организации более сложный объект управления, нежели персонал коммерческой организации или органа государственной власти. Персонал некоммерческой организации состоит из двух групп – волонтеры, наемный персонал. Волонтеры принимают участие в производстве основного продукта, наемный персонал – в большей степени в производстве дополнительного продукта, но может в некоторых случаях привлекаться к производству основного продукта. Поэтому управление качеством некоммерческой организации предполагает использование более широкий арсенал методов и инструментов управления персоналом, обеспечивая рост возможностей работников при условии их удовлетворенности трудом в некоммерческой организации.

Таким образом, качество продукта некоммерческой организации подлежит влиянию множества указанных выше факторов на каждом этапе жизненного цикла ее продукта. Тем не менее, управление качеством только по стадиям жизненного цикла продукта некоммерческой организации подразумевает цикличность, горизонтальное управление качеством, не отражает переход качества услуг некоммерческой организации на новый, более совершенный уровень, не раскрывает вертикального развития организации. Между тем, нестабильность и изменчивость внутренней и внешней среды определяет постоянное улучшение как необходимое условие управления качеством некоммерческой организации.

Делая выводы, можно отметить, что специфику управления качеством услуг некоммерческой организации определяют следующие условия:

- двойственность природы некоммерческой организации,

- размытость миссии некоммерческой организации,
- основной ресурс организации – это ее персонал,
- товарная форма продукта – услуга.

Отдельно хотелось бы отметить среди выделенных нами особенностей – вертикальное управление качеством услуг некоммерческой организации. Переход некоммерческой организации на новую ступень развития возможен только при использовании в управлении качеством инструментов улучшения, которые обеспечивают именно вертикальное управление качеством.

Список используемых источников информации

1. Воробьев А.Л. Роль знаний о качестве в структуре инженерного образования / А.Л. Воробьев, В.А. Лукоянов // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2014. С. 219-221.
2. Жовнир, Н.В. Теоретические аспекты управления качеством продукта некоммерческих организаций / Н.В. Жовнир // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13(122). С. 171-172.

Чечурина М.Н.

Как соотносятся экономика и управление?

*Мурманский государственный технический университет
(Россия, Мурманск)*

doi:10.18411/spc-8-2016-10-10

idsp: 000001: spc-8-2016-10-10

Экономика и управление как научные категории употребляются зачастую совместно (например, в научном направлении «экономика и управление народным хозяйством»), что говорит о близости этих категорий, но отнюдь не о соотношении их между собой. В научном мире утвердилось убеждение в том, что экономика первична, ее законы объективны, а управление – это некая надстройка, которую принято называть «видимой рукой».

В трудах российских ученых практически не затрагивался вопрос о соотношении экономики и управления. Эта проблема явилась предметом исследования в работе А. Чэндлера (Chandler, A.) «Видимая рука: управленческая эволюция в американском бизнесе». По мнению А. Чэндлера, с определенного момента развития общества (фабричное производство, конвейер, массовое производство) «видимая рука» управленческих распоряжений пришла на смену «невидимой руке» законов экономики, исследованных А. Смитом, и стала силой, ответственной за развитие экономики. Менеджмент стал общественным институтом. Это явление российский ученый Ю.М. Осипов [1] назвал «управленческим тоталитаризмом». Подтверждением живучести, распространения и торжества этого явления служит развитие транснациональных компаний (ТНК), а также сетевых пространственных структур (деловых сетей), где рыночные отношения подавляются управленческими решениями (координацией) внутри сети. Управленческие отношения начинают превалировать над экономическими (рыночными).

В предлагаемой работе автор ставит задачу показать, насколько связаны и в каком соотношении находятся «видимая рука» управления и «невидимая рука» экономики через влияние модернизации системы управления на экономические показатели деятельности объекта.

Необходимость модернизации системы управления объектом возникает при развитии инновационной деятельности, требующей ее эффективной организации, т.е. управления. Инновации – это не только использование высоких технологий, но и современных управленческих технологий. Устаревшая система управления инновационной деятельностью тормозит использование новшеств, и неизбежно встает задача реорганизации системы управления.

Модернизация системы управления предполагает переход на инновационные формы (структуры), процессы и методы управления, адекватные требованиям современности, по сути на основе управленческих инноваций. Заметим, что

управленческие инновации – это успешные нововведения в управленческой деятельности [2].

На основании проведенного автором исследования анализа зарубежного и отечественного опыта применения управленческих инноваций были выявлены наиболее значимые из них, объединенные в «Портфель управленческих инноваций» и сгруппированные в структуры, процессы и методы как инструмент модернизации управления.

Так, структуры включают инфраструктуру инновационного процесса (технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, кластеры и т.п.), оргструктуры управления (матричные, сетевые, уплощенные, эдхократические и т.п.); формы территориально-отраслевого управления: (федеральные округа, территориальные, трансграничные кластеры и т.п.).

Процессы включают:

- маркетинговое управление (бенчмаркинг, SCM-интегрированная цепь поставок, QFD-перенесение потребностей потребителя на продукцию и т.п.).
- инновационные стратегии (реинжиниринг, нелинейные стратегии, аутсорсинг, управление качеством (шесть сигм), гибридная стратегия и т.п.).
- мотивационные процессы (горизонтальная карьера, мотивация свободным режимом и т.п.).

Методы, как способы управленческого воздействия, можно подразделить на административные, экономические, социальные, психологические или их сочетание.

Какие из инструментов модернизации управления на сегодняшний день наиболее востребованы и эффективны? Ответ на этот вопрос можно найти в исследовании Management Tools and Trends, проведенном в 2009 году международной консалтинговой компанией Bain & Company [3]. Данное исследование проводилось 12-й раз за последние 16 лет. В опросах приняли участие 1430 руководителей высшего звена, а всего за время исследований почти 10000 респондентов более чем из 70 стран. Каждый респондент получил брошюру с кратким описанием 25 самых значимых, на взгляд консультантов Bain, инструментов управления. После этого руководителям было предложено оценить применимость, полезность и эффективность каждого из них.

Из 25 автором исследования были выбраны 12, наиболее значимых для модернизации системы управления предприятием. Итак, были использованы 12 инструментов модернизации управления:

Соотношение этих инструментов и выбранных ранее показано в таблице 2.

Таблица.2

Группировка инструментов управления на основе взаимовключаемости

Группа	Определяющий инструмент	Включаемые инструменты
1	Стратегическое планирование	Бенчмаркинг. Миссия и видение Ключевая компетенция. Сценарное планирование. Сбалансированная система показателей эффективности деятельности. Стратегии роста
2	CRM	Сегментация потребителей. Поощрение лояльности покупателей. Этнография потребителя
3	Аутсорсинг	-
4	Реинжиниринг бизнес процессов	-
5	Всеобщее управление знаниями	-
6	Слияния и поглощения	Стратегические альянсы. Совместные инновации.
7	SCM	-
8	Управление качеством	Бережливое производство
9	Аутстаффинг	-
10	Шесть сигм	-
11	Диверсификация	-
12	RFID	-

Для оценки эффективности воздействия инструментов модернизации управления на выбираемый экономический параметр целесообразно использовать методологическую концепцию регулирования нелинейных динамических систем. В рамках данной работы разработана конфигурация на базе известной модели нейронной сети [4]. Использование моделирования при помощи нейронной сети позволяет определить возможный синергетический эффект от совокупного применения инновационных инструментов управления, а также их наиболее эффективной последовательности.

В качестве критерия эффективности в модели использовалась рентабельность собственного (акционерного) капитала объекта.

В имитационной модели проводится моделирование деятельности Мурманского морского рыбного порта в течение одного года. Моделирование производится на основании разработанной компьютерной программы «Программная система расчета воздействия инструментов модернизации управления на эффективность портовых предприятий» [4].

Программная система предназначена для моделирования финансово-хозяйственной деятельности портового предприятия в режиме компьютерной имитации с целью оценки воздействия применяемых инструментов управления на его эффективность.

Исходными данными являются параметры работы подразделений порта за год, а также структура доходов и расходов подразделений порта.

Основными блоками являются следующие:

- расчет рентабельности собственного капитала порта до использования инструментов модернизации управления,
- расчет изменения рентабельности собственного капитала предприятия в результате использования этих инструментов.

Проведенный расчет на основании 10 итераций показал следующие результаты: если рентабельность собственного капитала порта до применения инструментов модернизации составляет 21,33 ед., то вследствие совместного применения всех инструментов рентабельность увеличивается на 81,03% и составляет 38,61 ед.

Наиболее сложной процедурой является определение эффективной последовательности использования инструментов, обеспечивающей наибольший рост рентабельности собственного капитала порта.

В результате проведенного расчета по имитационной модели получен следующий результат: наиболее эффективной является следующая последовательность применения 12 инструментов модернизации управления ММРП: 4-6-3-1-10-2-5-12-7-11-8-9, обеспечивающая прирост рентабельности собственного капитала порта до 45,02 ед. за счет эффективности применения отдельных инструментов, синергетического эффекта совместного использования и оптимальной последовательности их применения.

Разработанная методика модернизации управления портом может быть использована с учетом особенностей объекта для любого предприятия или организации, в этом ее практическая значимость.

Таким образом, модернизация системы управления предприятием при помощи выбранного инструмента на основе управленческих инноваций оказывает существенное влияние на улучшение экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что подтверждает зависимость между экономикой предприятия и его системой управления.

Список используемых источников информации

1. Осипов Ю.М. Экономика в лучах философии хозяйства // Философия хозяйства: Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им.М.В.Ломоносова.-2003.-№2.

2. Чечурина М.Н. Управленческие инновации в экономическом развитии общества. - СПб.: Наука, 2007. – 164с.
3. Darrell K.Rigby. Management: Tools 2009. An Executives Guide BAIN & Company booklet.-Boston, 2009.
4. Rumelt R.P. Strategy, Structure and Economic Performance, Cambridge, MA: Harvard University, 1974.
5. Чечурина М.Н., Трипольский Е.Н., Кибиткин А.И. Программная система расчета воздействия инструментов модернизации управления на эффективность портовых предприятий. Свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ № 2011610403 от 11.01.11, Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
международной научно-практической конференции
8 октября 2016 г.



SPLN 001-000001-0053-0L

Подписано в печать 10.10.2016. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.2.76
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович