
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

© 2018 Плоткин Борис Кальманович

доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего образования
196066, г. Санкт-Петербург, Московский пр-т, д. 205, кв. 100

© 2018 Сосунова Лильяна Алексеевна

доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: Kafedra-kl@yandex.ru

Излагаются основные экономические реалии с позиций антикризисного управления, основанные на результатах исследования управленческого персонала, предлагается анкета с вопросами и вариантом ответов, даются краткие комментарии по видам трудностей и неудачным управленческим решениям.

Ключевые слова: предпринимательство, риски, кризисные явления, квалификация и компетентность, персонa, инновационные мероприятия, методы подбора персонала.

Современная экономическая ситуация по своей сущности характеризуется кризисными явлениями. С общенаучной точки зрения кризис представляет собой переходное состояние с резко негативными проявлениями, т.е. завершение данного экономико-технологического уклада. Иными словами, кризис - это серьезные затруднения или тяжелое положение. (Политические и преступные причины кризисов не рассматриваются.)

Поддержание общего рыночного равновесного состояния есть не что иное, как управление предпринимательскими рисками с системой профилактических мероприятий. Но при этом риск - через наступившее рисковое событие - может развиваться в кризисную ситуацию.

Кризис отражает окончание жизненных циклов составляющих предпринимательской деятельности, и прежде всего товаров и услуг. Главное требование антикризисного управления - к моменту отмирания одного товара на рынок должен быть выведен другой товар, удовлетворяющий всем требованиям маркетинга. Кроме товара, жизненными циклами обладают оборудование, технологии, организация и управление, квалификация персонала, инфраструктура и др., все эти составляющие должны корреспондировать между собой. С точки зрения логистики антикризисное управление предусматривает своевременное осуществление потоковых процессов инновационных мероприятий.

Новые экономические реалии, отражающие кризисные явления, характеризуются следующими свойствами:

- 1) преобладание в экономике финансового сектора;
 - 2) развитие сетевой розничной торговли;
 - 3) сырьевая ориентация экспорта;
 - 4) привязка курса национальной валюты (рубля) к одному фактору - нефти на мировом рынке;
 - 5) беспорядочное турбулентное колебание валютных курсов рубля;
 - 6) снижение платежеспособного спроса населения;
 - 7) сокращение товарного производства в промышленности;
 - 8) возрастание экономических угроз;
 - 9) технологическое отставание, вследствие чего недостаточен уровень наукоемкой продукции;
 - 10) преобладание государственных монополий и корпораций с государственным участием;
 - 11) недостаточная инновационная активность;
 - 12) существенный разрыв между уровнем квалификации управленческого персонала и требованиями предпринимательской деятельности.
- Перечисленные характеристики являются вполне объективными, поскольку отражают современную экономическую реальность. Проблема состоит, прежде всего, в адекватном восприятии действительности предпринимательским обществом. Неадекватность восприятия и искаженные оценки при выработке управленческих решений обусловлены превышением предложения над спросом, что относится к средствам произ-

водства оптового рынка и предметам потребления розничного рынка. Один из законов рыночной экономики - отсутствует товарный дефицит, но появляется дефицит финансовый. А отсутствие товарного дефицита создает видимость отсутствия проблем в предпринимательской деятельности.

Исчезновение товарного дефицита стало причиной снижения мотивации и интереса к научно обоснованным решениям: стали преобладать не знания, а эмпирика в ущерб теории.

Исчезла и надобность в точных расчетах оптимизации и рационального использования ресурсов. Был проведен эксперимент среди работников-экономистов производственных и оптово-торговых предприятий в виде вопроса: "Что труднее - купить или продать?" Ответ был почти однозначным: "Конечно, продать".

На первый взгляд такой ответ вполне правомерен: действительно, рынок насыщен товарами - предложение превышает спрос, а продажам противостоит конкуренция - отсюда и трудности. Однако такой ответ ярко свидетельствует о непонимании экономической ситуации. Объективно все наоборот: продать легче, чем купить! Чтобы продавать, следует иметь маркетинговую информацию и конкурентные преимущества. А вот чтобы купить, необходимо решать проблему выбора, а для этого следует использовать многокритериальную оптимизацию по Парето и комплекс логистических концепций SCM, N1RP, DRP, ERP, DDR. В результате примитивного подхода затраты на закупки предприятий-товаропроизводителей в 2-2,5 раза выше, чем должны быть.

Кроме того, современный учебный процесс (прежде всего, по менеджменту) характеризуется почти полной утратой связи с практикой. Действующий преподавательский состав (особенно преподаватели молодые и среднего поколения) в своем большинстве не имеет опыта работы в реальном секторе экономики. Все их знания заимствованы из литературных источников без должного практического осмысления, т.е. видна последовательность: студент - аспирант - преподаватель. Почти не практикуются достаточно длительные (до 6 мес.) стажировки на ведущих производственных предприятиях.

С такой явно недостаточной подготовкой осуществляется предпринимательская деятельность в реальной экономике. Отсюда следует необходимость осознать предпринимательскую среду, т.е. понимать и чувствовать, *что* происходит в эконо-

мике и как это ("*что*") влияет на свое предприятие. Для решения сформулированной проблемы предпринимателям и топ-менеджерам была предложена анкета со следующими вопросами:

Вопрос 1. Вид деятельности Вашей фирмы. Варианты ответов:

- 1) производство;
- 2) оптовая торговля;
- 3) розничная торговля;
- 4) сфера услуг;
- 5) транспорт;
- 6) туризм и гостиничное дело;
- 7) прочее.

Вопрос 2. Величина предпринимательской деятельности. Варианты ответов:

- 1) крупное предпринимательство;
- 2) среднее предпринимательство;
- 3) малое предпринимательство.

Вопрос 3. Удовлетворены ли Вы деятельностью фирмы? Варианты ответов:

- 1) "да"; 2) "нет"; 3) скорее "да", чем "нет";
- 4) скорее "нет", чем "да".

Вопрос 4. Основные трудности в деятельности Вашей фирмы. Варианты ответов:

- 1) конкуренция со стороны родственных фирм;
- 2) несовершенное коммерческое законодательство;
- 3) утечка информация о работе фирмы, о ноу-хау;
- 4) неудачные управленческие и технологические решения;
- 5) криминал (хищения, порча имущества и пр.).

Вопрос 5. Наиболее предпочтительные пути преодоления трудностей. Варианты ответов:

- 1) протекционизм (защита от конкурентов);
- 2) налоговые льготы или снижение налогов;
- 3) стимулирующее законодательство по предпринимательству;
- 4) защита информации о деятельности фирмы;
- 5) повышение квалификации персонала фирмы;
- 6) усиление борьбы с криминалом.

Вопрос 6. Считаете ли Вы необходимым скорейшего внедрения инновации? Варианты ответов:

- 1) "да"; 2) "нет"; 3) скорее "да", чем "нет";
- 4) скорее "нет", чем "да".

Вопрос 7. Какой способ разработки инноваций Вы предпочитаете? Варианты ответов:

- 1) аутсорсинг (услуги специализированных фирм);

- 2) выполнить собственными силами;
- 3) смешанным способом: аутсорсинг и собственные специалисты.

Вопрос 8. Как в Вашей фирме оценивается квалификация работника? Варианты ответов:

- 1) достаточно диплома об окончании учебного заведения;
- 2) проводится профессиональное тестирование;
- 3) учитываются рекомендации, послужной список или резюме;
- 4) учитываются сертификаты, дипломы о дополнительном образовании или переподготовке, о стажировках;
- 5) проводится всестороннее интервью;
- 6) по рекомендации специализированных (рекрутинговых) фирм.

Вопрос 9. Какие условия (факторы) определяют экономическую безопасность предпринимательской деятельности Вашей фирмы? Варианты ответов:

- 1) стабильный доход, достаточный для покрытия всех затрат;
- 2) профилактика рисков;
- 3) конкурентоспособность;
- 4) квалификация и профессионализм персонала.

Вопрос 10. Какие инновации наиболее актуальны для Вашей фирмы? Варианты ответов:

- 1) изменение специализации (перепрофилирование);
- 2) установка нового оборудования;
- 3) изменение организационной структуры и структуры управления;
- 4) освоение новых видов продукции или услуг.

Вопрос 11. Ваши отношения с деловыми партнерами. Варианты ответов:

- 1) доверительные в духе сотрудничества;
- 2) официальные (формальные);
- 3) взаимовыгодные;
- 4) недоброжелательные.

Вопрос 12. Как Вы оцениваете инвестиционную привлекательность Вашей фирмы? Варианты ответов:

- 1) высокая;
- 2) средняя;
- 3) ниже средней;
- 4) низкая (непривлекательная).

Опрос проводился среди работников со стажем практической работы в реальном секторе экономики не менее 10 лет, при этом на один вопрос может быть дано несколько ответов. Далее приводятся варианты ответов с краткими комментариями.

Вопрос 1. (Распределение по отраслям предпринимательства)

Ответы	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	Итого
Кол.	4	4	6	3	2	3	2	24
%	16,7	16,7	25,0	12,5	8,3	12,5	8,3	100

В проведенном опросе представлен широкий спектр предпринимательства с преобладанием торговли (41,7%), при этом розничная торговля - 25%.

Вопрос 2. (Величина предпринимательства)

Ответы	1)	2)	3)	Итого
Кол.	3	5	16	24
%	12,5	20,8	66,7	100

Как и следовало ожидать, в опросе преобладало малое предпринимательство - 66,7 %.

Вопрос 3. (Удовлетворенность деятельностью фирмы)

Ответы	1) "да"	2) "нет"	3) ~ "да"	4) ~ "нет"	Итого~
Кол.	4	2	15	3	24
%	16,7	8,3	62,5	12,5	100

Как показывают полученные ответы, большинство работников (79,2 %) в той или иной мере удовлетворены работой своих предприятий.

Вопрос 4. (Трудности в деятельности фирмы)

Ответы	1)	2)	3)	4)	5)	6)	Итого
Кол.	7	12	21	2	4	2	48
%	14,7	25,0	43,9	4,1	8,2	4,1	100

Согласно полученным данным большинство работников видят причины своих трудностей во внешних факторах - в системе налогообложения (25 %) и в действующем законодательстве (43,9 %); конкуренция как причина трудностей составляет всего 14,7 %, что свидетельствует о том, что предприятия вполне адаптированы к существующей конкурентной среде. Однако неудачные управленческие решения признают всего 8,2 %, такой результат объясняется не столько недостаточной самооценкой менеджеров, сколько их низкой квалификацией, т.е. незнанием многих адекватных методов принятия управленческих решений.

Вопрос 5. (Преодоление трудностей в деятельности фирмы)

Ответы	1)	2)	3)	4)	5)	6)	Итого
Кол.	5	11	23	2	8	2	51
%	9,8	21,6	45,2	3,9	15,6	3,9	100

Как и следовало ожидать, для преодоления трудностей также называются внешние факторы: совершенствование налогообложения (21,6 %) и коммерческого законодательства (45,2 %), что представляется вполне справедливым: эти основные системы макроэкономического регулирования должны соответствовать новым реалиям. Однако для преодоления трудностей, прежде всего, должны использоваться внутренние факторы, а именно: современные методы маркетинга, логистики и менеджмента, но для этого требуются менеджеры и специалисты на качественно более высоком уровне профессионализма, такое понимание проблемы присуще 15,6 % опрошенных, что явно недостаточно.

Вопрос 6. (Необходимость инноваций)

Ответы	1) "да"	2) "нет"	3) ~ "да"	4) ~ "нет"	Итого~
Кол.	12	1	9	2	24
%	50,0	4,2	37,4	8,4	100

Принципиально важным является то, что подавляющее большинство предпринимателей (87,4 %) признают необходимость для своих предприятий инновационных мероприятий. В качестве недостаточной инновационной активности называется недостаток финансовых средств, и только в весьма редких случаях указывается неудовлетворительная компетентность персонала.

Вопрос 7. (Разработка и внедрение инноваций)

Ответы	1)	2)	3)	Итого
Кол.	6	11	7	24
%	25,0	45,8	29,2	100

Большинство предприятий (45,8 %) готовы разрабатывать и внедрять инновации собственными силами, однако в данном случае, как правило, речь идет об очевидных и рядовых новшествах; для более сложных нововведений предусматривается привлечение сторонних специалистов (29,2 %), и только в крупном предпринимательстве для инновационных мероприятий предприятия готовы привлекать специализированные фирмы в порядке аутсорсинга. Следует отметить, что в российской экономике не получила должного распространения венчурная деятельность в форме так называемых внедренческих фирм.

Вопрос 8. (Порядок подбора персонала)

Ответы	1)	2)	3)	4)	5)	6)	Итого
Кол.	12	4	8	6	8	2	40
%	30,0	10,0	20,0	15,0	20,0	5,0	100

Как показывают приведенные данные, на предприятиях используются разные методы подбора персонала, но при этом предпочтение отдается всякого рода дипломам, интервью (собеседованиям), рекомендациям и резюме, однако должного распространения еще не получили специальные тесты и рекомендации специализированных (рекрутинговых) фирм.

Вопрос 9. (Экономическая безопасность фирмы)

Ответы	1)	2)	3)	4)	Итого
Кол.	24	4	8	6	42
%	57,2	9,5	19,0	14,3	100

Приведенные данные показывают, что только стабильный доход необходимой величины обеспечивает экономическую безопасность предприятия (фирмы), при этом некоторые фирмы (19,0 %) не склонны увязывать свой доход с конкурентоспособностью - со своими конкурентными преимуществами. Что касается предпринимательских рисков (9,5 %), то на предприятиях, по существу, отсутствует их целенаправленная профилактика в составе менеджмента. Более того, к рискам относят всякого рода ошибки и упущения в работе вследствие недостаточной квалификации персонала. “Квалификацию” как фактор экономической безопасности (14,3 %) преимущественно относят к непосредственным исполнителям (мастерам) конечной продукции.

Вопрос 10. (Актуальность основных видов инноваций)

Ответы	1)	2)	3)	4)	Итого
Кол.	2	19	3	6	30
%	6,7	63,3	10,0	20,0	100

Большинство предприятий (63,3 %) наиболее актуальной задачей считают замену оборудования, обусловленную, с одной стороны, их физическим и моральным износом, а с другой - нехваткой необходимых инвестиций. Кроме того, только малая часть предприятий (10 %) готовы менять свою структуру и еще меньше (6,7 %) склонны коренным образом изменить специализацию фирмы.

Вопрос 11. (Отношения с деловыми партнерами)

Ответы	1)	2)	3)	4)	Итого
Кол.	18	7	12	2	39
%	46,1	18,0	30,8	5,1	100

В целом, отношения с деловыми партнерами вполне доброжелательны (46,1 %), но с точки зрения менеджмента они должны быть оптимальными по Парето, т.е. взаимовыгодными, а таких всего половина от общего числа обследованных фирм. Относительно небольшая часть фирм (18 %) свои отношения с партнерами характеризуют как официальные, а 5,1% - как недоброжелательные.

Вопрос 12. (Инвестиционная привлекательность фирмы)

Ответы	1)	2)	3)	4)	Итого
Кол.	1	12	6	5	24
%	4,2	50,0	25,0	20,8	100

Всего только одно предприятие (4,2 %) оценивает свою предпринимательскую деятельность как высокую для привлечения инвестиций. Для половины предприятий инвестиционная привлекательность - на среднем уровне и ниже среднего уровня (25 %). Немалое количество фирм (20,8 %) считают себя непривлекательными для инвестиций.

Проведенное исследование показало, что менеджмент в предпринимательской деятельности выполняется в облегченном режиме - минимальными интеллектуальными усилиями, причиной тому - недостаточная квалификация персонала. Утратили свою привлекательность технические (инженерные) профессии, в экономике предпочтение получили финансы и торговля в ущерб производству. Однако и у работников этих отраслей нет понимания того, что финансы и торговля “обслуживают”, т.е. способствуют произ-

водству. Заметим, что взаимосвязи производства, торговли и финансов отображаются с помощью моделей Межотраслевого баланса (input-output), Вальраса, принципа Ле-Шателье-Самуэльсона, законов Хикса и др.¹ Существенно, сократилось применение логистической системы управления в предпринимательской деятельности.

¹ *Моришима М.* Равновесие, устойчивость, рост : пер. с англ. Москва, 1972. 280 с.