

Объединение интеллектуальных потенциалов Украины и России как фактор модернизации национальных экономик

Арапов Евгений Викторович¹

Студент

Киевский национальный университет имени Т.Г.Шевченко,

экономический факультет, Киев, Украина

E-mail: arapov_ev@mail.ru

В условиях глобального финансово-экономического кризиса, последствия которого стали существенными для Украины и России, возникла необходимость в пересмотре существующих и формировании новых стратегических направлений развития национальных экономик, которые включали бы увеличение значимости интеллектуальной составляющей инновационного потенциала. Знания могут стать источником роста экономики и соответственно основой модернизационного проекта в том случае, когда в обществе есть стимулы, которые позитивно влияют на процессы получения и накопления знаний.

Всемирный банк осуществляет измерение экономики знаний по методике, которая включает 109 показателей, нормированных для оценки в интервале от 0 до 10 для 146 стран. К основным оцениваемым направлениям отнесены: институциональный режим, степень образованности населения, информационная и коммуникационная инфраструктуры, национальная инновационная система (табл. 1) [2].

Показатель	Украина		Россия		Мир	
	1995	2009	1995	2009	1995	2009
Индекс развития экономики знаний, max=10	5,97	6,0	5,73	5,55	6,35	5,95
в том числе:						
индекс "Экономический режим и государственное управление"	3,18	4,27	2,55	1,76	4,84	5,21
индекс "Инновационная система"	6,1	5,83	5,64	6,88	8,20	8,11
индекс "Образование и человеческие ресурсы"	8,26	8,15	8,12	7,19	4,85	4,24
индекс "Информационно-коммуникационные технологии"	6,32	5,77	6,6	6,38	7,52	6,22

Табл.1 Показатели развития экономики знаний, рассчитанные по Knowledge Assessment Methodology

Приведённые показатели свидетельствуют о том, что Украина находится на уровне близком к среднемировому, в отличии от России. Обращает на себя внимание то, что показатель образованности населения в обеих странах существенно превосходит среднемировой. Интеллектуальный потенциал Украины и России остаётся достаточно мощным (по оценкам ЮНЕСКО, по интеллекту нации Украина занимает 23 место, Россия – 27-ое, Финляндия – 1-ое, США – 13-ое) [4].

Обеим странам есть куда стремиться в плане укрепления своих конкурентных позиций. И Россия, и Украина видят свои перспективы в переходе к инновационной экономике. Однако они сильно различаются по структуре используемых для этого

¹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Ещенко П.С. за помощь в подготовке тезисов

ресурсов. Если Россия в осуществляемой модернизации экономики опирается на мощную ресурсную базу и получаемые от неё крупные доходы, то Украина пытается осуществить модернизационный прорыв путём внешних заимствований, более полного использования своего транзитного потенциала, экспорта рабочей силы, либерализации экономики и интеграции в евроатлантические структуры.

Одним из факторов наращивания инновационных потенциалов Украины и России есть активизация взаимного сотрудничества, целесообразность которого имеет серьёзные основания. В общем активизацией развития интеграционных процессов между странами должны стать производственно-технологические кооперационные связи, развивающиеся сегодня в отдельных отраслях науки и техники. Совместные проекты такого рода осуществляются в форме совместных предприятий или вертикально-интегрированных промышленных компаний. Примером может служить холдинговая компания «Электрозавод» (г. Москва), в состав которой входит украинский научно-исследовательский, конструкторский и технологический институт трансформаторостроения ОАО «ВИТ» (г. Запорожье). Выработанные специалистами института технические решения внедряются на всех производствах компании - в Москве, Уфе, и на ОАО «ВИТ-Электрозавод» (г. Запорожье). В настоящий момент на базе «ВИТ-Электрозавод» проводится масштабная реконструкция и модернизация всего производственного комплекса института (620 млн. грн.). Также в сфере энергетики следует отметить ОАО «Турбоатом». На сегодняшний день в структуре портфеля заказов на сумму 1,35 млрд. грн. доля РФ составляет 28,7% [3].

В нынешних условиях продолжают активно поддерживаться связи в авиастроении. Так на авиационно-космическом салоне «МАКС» 18 августа 2009 года министр обороны РФ А.Сердюков и и.о. министра обороны Украины В.Ивашенко подписали протокол, закрепляющий принципиальное согласие сторон продолжить совместные работы по программе Ан-70, включая обеспечение финансирования работ по завершению госиспытаний самолета и организации серийного производства. А 19 августа генеральный конструктор АНТК им. Антонова и президент ГК «Волга-Днепр» подписали соглашение о намерениях по выведению на рынок коммерческой версии самолета Ан-70Т. В связи с увеличением рынка воздушных перевозок крупногабаритных и сверхтяжелых грузов к 2017 г. до 1,4 млрд. дол. между Украиной и Россией подписано «Решение о первоочередных мерах по возобновлению серийного производства и поэтапной модернизации самолета Ан-124-100 на предприятиях РФ и Украины». В сфере разработки и изготовления летательных аппаратов и авиадвигателей украинские компании ОАО «Мотор Сич», ГП «Ивченко-Прогресс», АНТК «Антонов» тесно сотрудничают с российскими ОАО "Авиастар-СП", ОАО "Камов", ОАО «Научно-производственное предприятие «Аэросила», ОАО «Туполев».

В рамках конверсии «Южмаш» в сотрудничестве с российскими предприятиями модернизировал два типа стратегических двухступенчатых ракет-носителей для вывода на орбиту коммуникационных космических аппаратов.

Модернизация национальных экономик требует постоянных крупных инвестиций в основную, и что особенно важно в условиях экономики знаний, человеческий капитал. Эффективное сотрудничество стран расширит финансовые ресурсы для этого, объединение интеллектуальных потенциалов Украины и России станет основой углубления производственно-технологической кооперации стран, содействуя укреплению высокотехнологичных секторов экономики, обеспечивая переход к инновационной модели.

Литература

1. Вардомский Л.Б. Взаимные экономические связи в контексте модернизации экономики России и Украины // Экономика і прогнозування. 2009. №1. С. 77-89.

2. Всемирный банк: <http://www.worldbank.org/>
3. ОАО «Турбоатом»: <http://www.turboatom.com.ua/>
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів // Економіст. 2009. №6. С. 23

Фирма как институт генерации знаний в современной экономике

Атапина Наталья Алексеевна

Магистр 1 курса

Саратовский государственный социально-экономический университет,

Отдел магистратуры, Саратов, Россия

E-mail: nata-nova@yandex.ru

Институты генерации знаний – это особый вид институтов, которые занимаются воспроизводством нематериальных ресурсов (знаниевых активов), т.е. их созданием, апробацией на практике, обменом, трансфертом (передачей) другим субъектам на определенных условиях (рыночных или нерыночных) и постоянным обновлением данных ресурсов. К институтам генерации знаний следует отнести научные и научно-исследовательские организации, конструкторские бюро, экспериментальные предприятия, венчурные фирмы, технопарки, инновационные кластеры, образовательные структуры, экспертные сообщества и независимые респонденты.

Институты генерации знаний выделены в особый класс институтов, поскольку они осуществляют воспроизводство особого нематериального ресурса - знаниевых активов, что предполагает существование определенных правил, норм и установок в функционировании и поведении организаций, в рамках которых происходит это воспроизводство. Эти институты структурируют в определенных сферах экономические взаимоотношения субъектов, деятельность которых так или иначе связана с процессами генерации знаниевых активов, их вовлечения в рыночный оборот. В настоящее время очевидна валоризация данных институтов. Эти институты обладают свойством возрастающей отдачи, т.е. при прочих равных условиях они тем устойчивее и тем сильнее их влияние в обществе, чем дольше они существуют и чем больше субъектов действуют в рамках этого института. Институты генерации знаний характеризуются неоднородностью и включают различные виды.

Таблица 1. Классификация институтов генерации знаний

Параметры классификации	Виды институтов генерации знаний
1. Стадии экономического развития общества (индустриальная и постиндустриальная)	1. Традиционные институты генерации знаний (индустриальная экономика): институты сектора науки – Академии наук, научно-исследовательские лаборатории, конструкторские бюро, институты сферы образования – школы, техникумы, институты и университеты, а также институты, деятельность которых связана с производством наукоемкой продукции. 2. Новые институты генерации знаний (постиндустриальная экономика): информационные структуры, технопарки, венчурные фирмы, глобальные корпорации, инновационные кластеры.
2. Вид знания, который генерирует институт	1. Институты генерации фундаментальных знаний (естественные и технические науки) – соответствующие Академии наук, специализированные научные институты и центры (ФГУ РНЦ «Курчатовский институт»); 2. Институты, генерирующие фундаментальные и прикладные знания – инновационные и исследовательские образовательные институты, инновационный кластер; 3. Институты генерации прикладных знаний – среднеспециальные, профессиональные образовательные структуры – колледжи, техникумы, ПТУ, образовательные институты, генерирующие прикладные знания (экономического и юридического профиля), фирмы различного уровня и

Итак, исходя из таблицы, в условиях постиндустриальной экономики, новым фазисом которой является экономика, основанная на знаниях, процессы генерации знаний осуществляются не только институтами собственно научной сферы и образовательными структурами, но и фирмами и организациями, действующих в различных сферах, новым ресурсом конкурентоспособности которых выступают корпоративные знания.

Корпоративные знания – совокупность общенаучных и специальных знаний, производственного опыта и навыков, знаний клиентов, поставщиков, партнеров, также знаний и информации из т.н. «внешнего информационного поля», формируемых на их основе баз знаний и данных, которые используются в интеллектуальном капитале фирмы для получения новой стоимости, - экономических и технологических результатов.

Рассматривая интеллектуальный капитал предприятия как систему его актуализированных новейших знаний, следует отметить необходимость институционального проектирования, направленного на расширенное воспроизводство именно этих знаний. Таким образом, формирующаяся в современных условиях институциональная система в фирмах должна обеспечивать трансформацию неявных знаний в знания явные и включать в себя институты умения передавать и применять скрытые знания на разных уровнях организационной иерархии, а также институты мотивации и стимулирования данного процесса. Например, такие специальные институты как: • должность менеджера по управлению знаниями, или «агента влияния» (сотрудника, персонально ответственного за сопровождение инновационной деятельности); • репозиторий как хранилище знаний (например, биржа идей, где каждый сотрудник может зарегистрировать личную инициативу, разработку, внести предложение по оптимизации рабочего процесса); • регламенты, обеспечивающие его наполнение, распространение имеющихся знаний и их использование; • институт наставничества, обеспечивающий передачу опыта и знаний новым сотрудникам и укрепляющий чувство причастности к общему делу; • институт мультипликаторов и система массового дистанционного обучения; • использование образовательного аутсорсинга, путем привлечения ведущих учебных заведений, и создание собственного корпоративного университета; • создание бренда как субъекта института рекламы, который в настоящее время становится не только поставщиком, но и производителем новых образов, правил поведения, ценностей, то есть выступает агентом социализации; • специальные аналитические подразделения, обеспечивающие сохранение "корпоративной памяти" и предохраняющие от "корпоративной амнезии" и др.

Проводником данного процесса выступает управление знаниями (knowledge management). Это механизм создания организационных, технологических и коммуникационных условий, при которых знания и информация будут способствовать решению стратегических и тактических задач организации. Элементами управления знаниями выступают три кита:- люди — установление контактов и взаимодействия между людьми, обладающими знаниями;- процессы — разработка процедур обмена знаниями, механизма мотивации и привлечения людей к участию в обмене знаниями;- технологии — развитие технологической инфраструктуры для сохранения опыта и для коммуникаций (Интранет, корпоративные базы данных и др.)

Таким образом, в условиях формирования экономики, основанной на знаниях, для фирмы как института генерации знаний стратегически важными становятся следующие моменты:• управление знаниями – фактор конкурентоспособности на национальном и глобальном уровне;• получение и управление неявными знаниями – ключ к сокровищнице знаний компании; • творческие способности и интуиция сотрудников, возможность для их самореализации – в центре внимания. Творчество – совершенно

новое использование уже имеющихся знаний; • управление знаниями, дающее толчок развитию сферы свободных агентов - носителей ценных знаний и богатого опыта (метазнаниями), что приведет к конкуренции между организациями за право обладать ими; • необходимость непрерывного обучения в течение жизни.

Контроллинг в бизнесе

Балабанович Дмитрий Владимирович

аспирант, магистр экономических наук

Белорусский государственный экономический университет,

факультет маркетинга, Минск, Беларусь

E-mail: Affectu@tut.by

В рыночной экономике решающими факторами коммерческого успеха предприятия являются конкурентоспособность товара, доля рынка и, безусловно, прибыльность. Это многоаспектные понятия, означающие соответствие товара условиям рынка. Рыночная система хозяйствования требует более совершенного планирования, управления и своевременного принятия оптимальных решений, и только научный подход позволит добиться наивысшей эффективности.

Научная новизна работы заключается в разработке и обосновании инновационного подхода к организационно-экономическому управлению предприятием, обеспечивающего максимальную прибыль.

Сущность контроллинга раскрывается разными учеными через многообразие точек зрения на его определение. И не имеет смысла противопоставлять контроллингу креативные технологии. Одним из наиболее эффективных в условиях ограниченности ресурсов методов внедрения контроллинга является поэтапное изменение информационных и управляющих потоков предприятия, эффективность каждого из которых можно оценить сразу после осуществления.

Исследуемое предприятие (научно-производственное предприятие «Компания «ЭЛТА») ориентируется на высокий объем реализации и увеличение своей доли продаж.

Для успешной реализации основных конкурентных преимуществ глюкометра «Сателлит Плюс» большое значение имеет его позиционирование на рынке. Оно должно обеспечивать максимальную лояльность покупателей и способствовать увеличению объема продаж. Конкурентный статус фирмы - используется как показатель конкурентоспособности для выбора стратегической позиции фирмы. При расчетных значениях адетивным и мультипликативным подходами имеем значения 0,812 и 0,795 соответственно, что указывает на сильный статус исследуемого предприятия.

Конкурентоспособность является категорией динамической, причем ее динамика обусловлена, прежде всего, внешними факторами, значительная часть которых может рассматриваться как управляемые параметры. Рассмотрим влияние факторного анализ на повышение конкурентоспособности продукции за счет снижения затрат. Коэффициент степени капитального риска реализации мероприятий составляет 0,80. При снижении расхода материалов на 1% себестоимость снижается на 0,652 и т.д. Относительное снижение себестоимости за счет внедрения мероприятий составляет 6,8 %. Таким образом, реализация данной стратегии позволяет снизить цену товара на 4,3 %, что соответственно повышает его конкурентоспособность.

Определение уровня конкурентоспособности продукции в маркетинге является решающим фактором при выводе товара на рынок [3]. Однако прежде чем рассчитывать количественное значение показателя конкурентоспособности, необходимо провести ряд дополнительных исследований.

Рассмотрена постановка многокритериальной задачи ранжирования (имеется А объектов и каждому объекту присущи В признаков, выраженных количественно). То

есть имеется дискретный набор значений. Показатель конкурентоспособности будет равен их произведению. Характеристики оценки конкурентоспособности разбиты на потребительские и экономические. Каждой группе найдены агрегирующие функции.

В результате расчета получаем, что степень конкурентоспособности $K < 1$, то есть экспресс-измеритель концентрации глюкозы в крови портативных GM300 (Bionime, Тайвань) менее конкурентоспособен, чем «Сателлит Плюс».

Соблюдение системного, маркетингового, динамического и других подходов менеджмента в условиях ужесточения конкуренции требует, во-первых, проведения анализа конкурентоспособности и рентабельности каждого вида товара на каждом рынке, во-вторых, прогнозирования стратегии изменения финансовых показателей по товарам, рынкам и фирме в целом. Трудная работа. Однако в условиях развития международной конкуренции устойчивость функционирования фирмы другим путем обеспечить очень и очень трудно. Прогнозирование сбыта, влекущее за собой изменение ряда показателей финансово – хозяйственной деятельности предприятия, является одной из самых сложных частей разработки любого проекта. В настоящей работе рассматривается модель роста продаж нового продукта Баса [4].

Объем продаж в период времени t представляет собой следующее выражение:

$$n(t) = p\bar{N} + (q-p) \times N(t) - \frac{q}{N} \times N^2(t), \quad (1)$$

где p — коэффициент инновации, q — коэффициент имитации, $N(t)$ — суммарное количество покупателей на время t , \bar{N} — общее количество потенциальных покупателей.

После получения функций принадлежности для всех параметров модели можно получить функцию принадлежности всего объема продаж. Для этого параметрам модели придается некоторое значение из всех допустимых и производится расчет, полученной величине присваивается степень принадлежности, равная наименьшей принадлежности из трех параметров [5]:

$$F(\nu, \omega, \psi) = \min[X(\nu), Y(\omega), Z(\psi)], \quad (2)$$

Далее берутся следующие значения параметров и процедура повторяется.

Результаты расчетов позволяют перейти далее к экономическому анализу.

Результаты проведенного исследования показывают, что за счет оптимизации структуры производства (проведенные мероприятия повлекли за собой изменения в уставном фонде, нераспределенной прибыли, долгосрочных и краткосрочных кредитах и займах, выручке от реализации продукции, себестоимости реализованной продукции) предприятие имеет возможность увеличить прибыль от реализации продукции на 62%, что позволит повысить финансовую устойчивость предприятия и его конкурентные преимущества.

Еще раз отметим, что контроллинг – это не панацея от всех бед, это инструмент, которым необходимо научиться правильно пользоваться.

Создание комплексной методологии менеджмента на основе концепции контроллинга позволяет разработать инновационные подходы к эффективной организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия, аналитическо-информационной поддержке подготовки и принятия управленческих решений, а также оценить экономические перспективы роста доходов, отстаивать и улучшать свои позиции на рынке и повышать доверие в обществе.

Литература

1. Методы анализа и оптимизации сложных систем. Сборник научных трудов. Под ред. Академика Лупичева Л.Н. ИФТП, М. 1993. 315 с.

2. Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р. Оценка конкурентоспособности продукции// Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 1. С. 63—77.
3. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха. — М.: Инфра-М, 2000.
4. Bass F. A new product Growth Model for Consumer Durables // Management Science. 1969. Jan. Vol. 15.
5. Zadeh L. Fuzzy sets // Information and Control. 1965. Vol. 18.

Секьюритизация как причина мирового финансового кризиса.

Балахонкина О.С.

Студентка

Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, факультет финансов и банковского дела, Москва, Россия

E-mail: oxana_chan@mail.ru

Тема секьюритизации — в числе из наиболее активно обсуждаемых в международной финансово-банковской среде.

С ее помощью компании и банки снижают нагрузку на капитал и привлекают денежные средства по относительно низкой цене. В России эти процессы активно развиваются с 2006 г. [5]

Одним из основных макроэкономических факторов кризиса стала денежно-кредитная политика, проводимая в США, начиная с 2001 года. Период "дешевых" денег и избыточной ликвидности был достаточно длительным в силу исключительной роли доллара США как мировой валюты.

Американские банки отошли от традиционной модели "выдавай и держи" к новой - "выдавай и продавай";

Такое отношение привело к снижению ответственности банков за выданные кредиты, оценка кредитоспособности стала более лояльной. Принятие банком на собственный баланс права требования из кредитного договора сегодня не должно более отвечать его хозяйственным целям.

Из-за такого чрезмерного оптимизма по мере достижения пика кредитного цикла качество базовых активов в структурных продуктах ухудшалось, но спрос на них продолжал расти.

Резкий рост числа дефолтов ипотечных заемщиков повлек за собой банкротство ряда крупных участников данного рынка.

На практике секьюритизация выглядит так: компания - originator через ипотечного брокера выдавала ссуды и сразу же перепродавал их риски на рынке. Перепродажа осуществлялась так: из огромного количества облигаций создавался общий пул и разбивался на транши, которые продавались инвесторам. Самый рискованный транш нес риск первых 4% потерь в пуле не имел рейтинга и имел самый высокий купон. Все следующие транши получали рейтинги - начиная с ВВ для самого рискованного транша и кончая ААА для транша 20%-100%. Разумеется, чем выше субординация транша, тем меньше риск и выше рейтинг.

из сабпрайм займов секьюритизированы 85%, что означает, что в абсолютном большинстве случаев банки и организации, выдававшие кредиты не оставили их у себя на балансе, а перепродали дальше.

У банков, осуществлявших секьюритизации основная проблема была в том чтобы распродать средние транши - которые теряли деньги когда потери в пуле составляли 5-

10% (такие транши имели рейтинги от ВВВ- до ВВВ+ и назывались мезанинными - mezz), сабпрайм ипотечные кредиты объединялись в группы (пулы), пулы нарезаются на транши с разными рейтингами и степенью риска - на их основе выпускаются RMBS

Чтобы распродать эти риски, банки набирали ВВВ транши из разных пулов ипотечных кредитов добавляли еще каких-нибудь бумаг (например, обеспеченных корпоративными кредитами или платежами по кредитным картам) чтобы получить диверсифицированный - с точки зрения рейтинговых агентств, набор. Потом все это по второму разу нарезалось на транши и старшие из них получали рейтинг ААА - т.к. рейтинговые агентства в своих оценках полагали, что потери на разных ВВВ бумагах будут не слишком коррелированы. Это так называемые мезанинные (mezz) CDO. Ценовой бум предоставлял преимущества всем участникам рынка недвижимости: риэлторам, кредиторам, ипотечным брокерам и другим посредникам, заемщикам, инвестиционным банкам и инвесторам. Также как и рост, падение цен на недвижимость очень сильно отразилось на всех игроках. (см.рис.1)

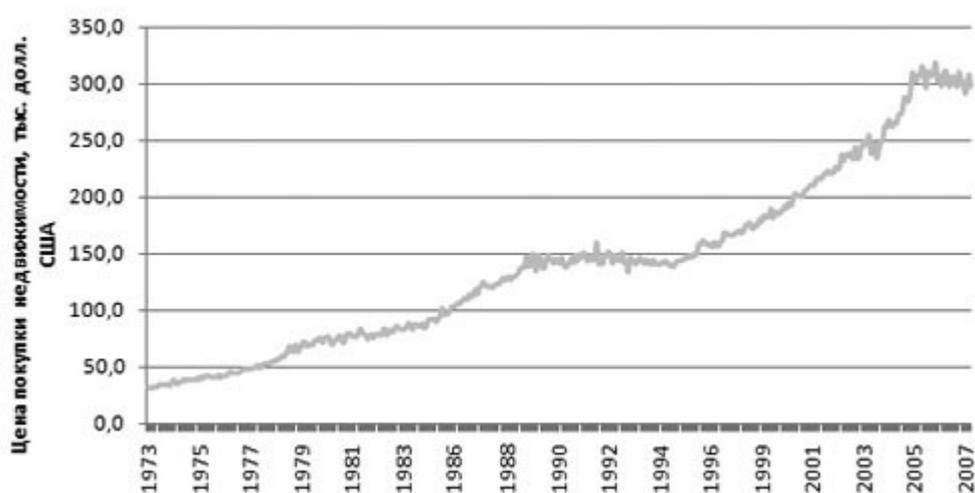


рис. 1 Рост цен на недвижимость в США, приобретенную при помощи стандартных ипотечных кредитов [1]

Когда банк выдавал кредит, он выдавал ссуду, которая составляла около 80% от стоимости залога. При несостоятельности заемщика, банк мог отобрать дом, продать его на растущем рынке недвижимости и окупить не только свои затраты на просроченный кредит, но и получить прибыль. Но цены на недвижимость начали падать, многие должники отказались выплачивать кредит, а отбор залогового имущества и перепродажа его на падающем рынке занимала много времени и все равно приносил а убытки.

Сейчас в России законодательно обеспечена возможность секьюритизации только ипотечных кредитов, хотя существует огромная потребность в секьюритизации потребительских, автомобильных кредитов, задолженностей по кредитным картам.

Что касается России, то с одной стороны она находилась в более выгодном положении, т.к. рынок секьюритизированных ценных бумаг не получил должного развития, поскольку объем секьюритизированных облигаций в России составил лишь 1% ВВП, в то время как в США 65%ВВП или 8,6 трлн.долларов.

Проблема для РФ состоит в том, что рынок ипотечных кредитов, в принципе, не может развиваться без секьюритизации, без вторичного рынка ипотечных кредитов, а кризис существенно подорвал доверие не только к секьюритизации, но и к ипотеке в целом, а это означает, что дальнейшее развития рынка ипотечного кредитования в России под большим вопросом, люди просто боятся брать ипотеку.

Литература

1. Астраханцева Мария Кредитный кризис: основные причины и антикризисные меры // Рынок ценных бумаг №2 (353) 2008
2. Джозеф Синки Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг// М.: Альпина бизнес букс, 2007г
3. Меньшикова Анна Секьюритизировать станет проще// Рынок ценных бумаг №15 (366) 2008
4. Ханс Питер Бэр Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов- инновационная техника финансирования банков// М.: Волтерс Клувер, 2007
5. Шахунян Марина Закон сохранения рисков: ничто не возникает ниоткуда и не исчезает в никуда.

Объективные предпосылки инновационного развития экономики

Баранова М.И.

аспирантка

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

e-mail: marine13@tut.by

В современных экономиках развитых и развивающихся стран главным приоритетом является инновационный путь развития. В качестве его важнейших элементов и факторов выступают интеллектуальные ресурсы, научные знания, информация, инвестиции. Практика подтверждает, что названные составляющие, воплощенные в новые или усовершенствованные технику и технологии, методы хозяйствования и управления, товары и услуги, то есть различного рода инновации определяют уровень конкурентоспособности экономической системы в которой они разрабатываются и реализуются.

Однако, как показывает исследование, для устойчивого инновационного развития любой экономической системы (страна, регион, отрасль, корпорация, предприятие) необходимо располагать соответствующими условиями или предпосылками, определяющими основу и механизм мотивации построения инновационной экономики.

Нами установлено, что предпосылки инновационного развития экономики (ИРЭ) следует рассматривать в двух аспектах: теоретическом и прикладном (см. рисунок).



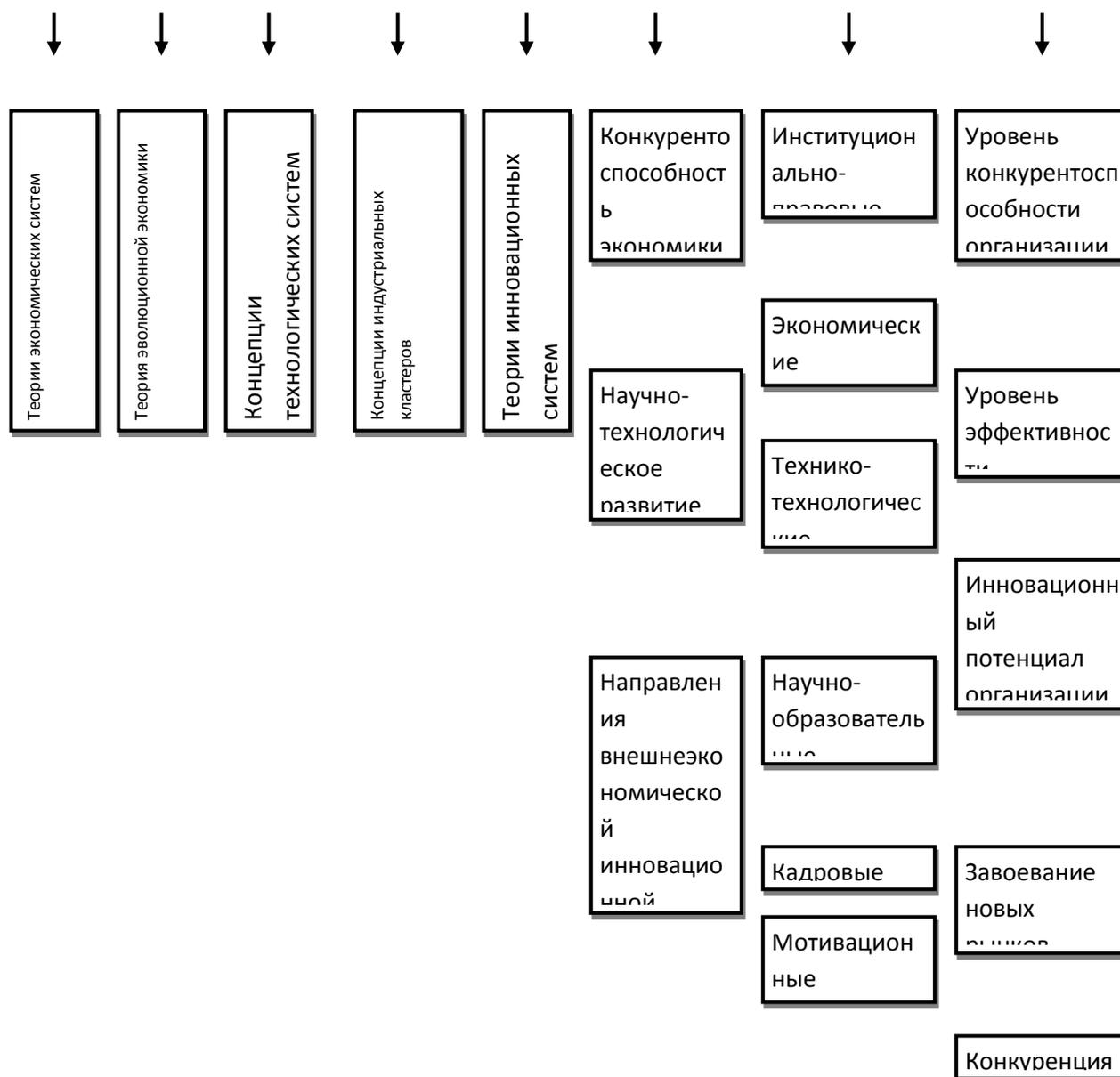


Рисунок – Система объективных предпосылок инновационного развития экономики

Анализ существующих в литературе подходов, раскрывающих необходимые условия формирования экономической системы инновационного типа, в рамках подсистемы предпосылок «теоретического характера» позволил выявить, что ИРЭ следует рассматривать, с одной стороны, как феномен развития экономической системы в глобальном масштабе и в исторической динамике, с другой, как современный высокоэффективный способ развития экономического субъекта. При этом как феномен ИРЭ представляет неравномерный, динамический процесс изменения всей структуры общественного производства в долгосрочном периоде на основе внедрения и диффузии базисных инноваций. Значимым признаком данного процесса является цикличность, что означает закономерное прохождение экономической системой четырех фаз Кондратьевских циклов (оживление, подъем, спад, и депрессия). Установлено, что инновационное развитие экономики как феномен является эволюционным процессом.

Это означает, что уровень развития экономики, ее эффективность на каждой стадии последующего цикла выше, чем на аналогичной стадии предыдущего.

В подсистему предпосылок теоретического характера, определяющих механизмы инновационного развития экономики, нами включены концепции индустриальных кластеров и теории инновационных систем. Данная подсистема раскрывает сущность ИРЭ в более узком и в большей степени практическом аспекте данной категории. Она также характеризует уже существующие и возможные механизмы построения инновационной экономики на современном этапе экономического развития. В рамках данного подхода ИРЭ следует рассматривать как наиболее эффективный сценарий функционирования любой экономики. Анализ показал, что рассмотренные подходы носят единую цель, которая заключается в построении конкурентоспособной экономической системы, основанной на инновациях как превалирующем факторе развития и роста.

Результаты проведенных нами исследований показывают, что подсистему предпосылок прикладного характера ИРЭ следует рассматривать на трех уровнях: глобальном, макро- и микроуровнях.

Подсистема предпосылок глобального уровня по нашим оценкам должна включать: анализ факторных составляющих национальной конкурентоспособности, оценку уровня технико-технологического развития экономики, стратегические направления внешнеэкономической инновационной политики. Изучение факторов, влияющих на показатель конкурентоспособности экономики, позволило установить, что важнейшим из них является «инновационная деятельность и технологическая специализация». Его уровень в значительной степени влияет на интегральный показатель конкурентоспособности и заключается в создании и широком распространении новых продуктов, услуг и технологий, развитии специализации в секторах высокого роста и повышении уровня жизни. Достоверная оценка технико-технологического уровня экономики позволяет заключить необходимость становления на инновационный тип развития или установить направления усиления инновационности экономики. Анализ внешнеэкономической инновационной политики определяет степень взаимодействия, интеграции экономики страны в международное научно-технологическое пространство.

Подсистема предпосылок макроуровня должна включать создание и реализацию институционально-правовых, экономических, технико-технологических, научно-образовательных, кадровых, инвестиционных и мотивационных условий.

Объективными предпосылками инновационного развития организации выступает уровень ее конкурентоспособности и эффективности, наличие и эффективное использование инновационного потенциала, степень рыночной конкуренции, а также стремление завоевания новых рынков сбыта.

Итак, предложенная нами система объективных предпосылок инновационного развития экономики, позволила установить, что базисом инновационной экономики должна стать система мотивационных условий теоретического и прикладного характера.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М:Владар.1993.

Проблемы и особенности функционирования бизнес-инкубатора как индикатор реализации программы правительства по созданию инновационной экономики

Бобова К.Н.

Трубечков Е.А.

Студенты

Долгое время российская экономика была основана на продаже природных ресурсов и потенциале, заложенном предыдущим поколением. Кризис показал, что у сырьевого роста нет будущего, следовательно, перспективнее вкладывать деньги в технологическое перевооружение, т.е. инвестиции в инновационную экономику. Сегодня малые предприятия представляют существенную долю в формировании внутреннего валового продукта, как в России, так и в Белгородской области [3]. В этих условиях вопрос активизации сотрудничества ученых с малыми предприятиями приобрел особую актуальность. Исследования свидетельствуют, с одной стороны, о росте числа научно-технических разработок и идей, а с другой — о серьезных проблемах, связанных с их внедрением в производство.

За 2009 г. администрация Белгорода выделила на поддержку малых предприятий 5,62 млн. рублей [2]. Целевая программа по поддержке и развитию малого предпринимательства в Белгороде предусматривает субсидирование части процентной ставки по банковским кредитам. На эти цели город с начала года выделил 23 компаниям более 3,5 млн. рублей. В городе ведут работу несколько бизнес-инкубаторов, созданных для активизации потенциала малых инновационных фирм. Не последнее место среди них занимает Инновационно-технологический центр Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова (ИТЦ БГТУ) [1]. Он был создан в 2004 году с целью повышения эффективности сотрудничества науки с производственными предприятиями.

Среди задач, которые решает ИТЦ БГТУ им. В.Г. Шухова, можно выделить:

- вовлечение в инновационную деятельность студентов, аспирантов, докторантов и научных работников;
- поддержка малых инновационных предприятий, обеспечивающих доведение научной идеи до коммерческого освоения, выполняющих функцию «инкубатора идеи»;
- предоставление ученым и малым инновационным предприятиям научно-консалтинговых услуг.

Сегодня в ИТЦ БГТУ им. В.Г. Шухова реализуется три проекта, которые в комплексе позволяют выполнять поставленные цели и задачи.

1. инновационный бизнес-инкубатор обеспечивает выживаемость и формирование роста вновь создаваемых малых предприятий, продвигающих новые технологии и коммерциализирующих научные знания;
2. бизнес-центр предоставляет для малых предприятий инновационной сферы научно-консалтинговые, информационные, бухгалтерские и юридические услуги; организует консультационно-методические семинары;
3. школа инновационного предпринимательства проводит аналитическую работу для выявления и отбора потенциальных участников проекта и обучение основам создания и развития малых инновационных предприятий, а также содействие в создании бизнеса.

Для повышения эффективности работы в поддержке инновационной деятельности Белгородской области, ИТЦ на базе БГТУ им. В.Г. Шухова объединил ученых, кредитное учреждение, межрегиональную общественную организацию ученых и представителей администрации Белгородской области. С этой целью подписано Соглашение о сотрудничестве БГТУ им. В.Г.Шухова, Белгородского отделения №8592 Сбербанка РФ, Центра инвестиционного роста Белгородской области, Межрегиональной общественной организации «Ассоциация ученых и специалистов в области

строительного материаловедения» и Фондом содействия развитию инновационной деятельности высшей школы.

Однако дальнейшую успешную реализацию научно-исследовательских разработок и идей сдерживают проблемы, связанные с доведением разработок до внедрения и обеспечения их введения в хозяйственный оборот, среди которых можно выделить:

- сложности в поиске источников финансирования рискованных проектов;
- неразвитость законодательной и нормативно-правовой базы;
- несовершенство системы налогообложения;
- бюрократические проволочки;
- недостаток квалифицированных кадров на предприятиях в области управления, как инновационными проектами, так и финансово-хозяйственными операциями, связанными с внедрением и сопровождением научно-технических проектов;
- сложности в доведении информации о фирме до потребителей.

Однако, несмотря на поддержку со стороны бизнес-инкубатора, предприятия сталкиваются с проблемами, причем не столько связанными с законодательством или налогами, а скорее обусловленными их тесной связью с университетом. Что сначала является поддержкой, после оказывает отрицательное влияние на развитие предприятия. У молодых предприятий существует нехватка средств и стабильных заказов, поэтому они не могут содержать постоянный штат сотрудников. Эта проблема решается бизнес-инкубатором через привлечение талантливых студентов. С одной стороны, это опыт для студентов и экономия для фирмы, но с другой возникает высокая текучесть кадров, т.е. предприятие всегда нанимает пусть и дешевую, но низкоквалифицированную рабочую силу, следовательно, прослеживается неопределенность в управлении и сложность контроля.

Университет предоставляет специалистов для осуществления услуги консалтинга и организует выставки, на которых предприятия могут искать новых клиентов. Что значительно сокращает их затраты. Кроме того, некоторые заказы предоставляет университет. При отсутствии этой поддержки некоторые предприятия могут столкнуться с трудностью получения заказов. Если бы университет не предоставлял вышеперечисленное, то совокупные затраты предприятия не позволили бы ему существовать в условиях рынка. Следовательно, оно становится зависимым от донора-инкубатора и от самого ВУЗа. Ему становится сложно начать осуществлять свою деятельность отдельно от него. Но с другой стороны именно благодаря тому, что инкубатор находится на базе университета сокращается интервал между зарождением научно обоснованной идеи и ее коммерциализацией. Бизнес-инкубатор — структура, способствующая раскрытию предпринимательского потенциала, заложенного в обществе. Здесь созданы условия для практической реализации инновационных разработок. Однако предприятиям необходимо дать понять, что помощь бизнес-инкубатора временна, и, прежде всего, в их интересах начать развитие, а не надеяться на донора-инкубатора. Необходимо воспитывать специалистов, объединяющих в себе способности видеть доходные научные разработки, организовать ведение бизнеса и реализовывать инновационные идеи.

Закончить хотелось бы словами первого вице-премьера РФ И.Шувалова: «Мы научились вкладывать деньги в науку, теперь стоит задача научиться извлекать деньги из научных разработок» [4].

Литература

1. <http://www.bstu.ru/ru/deps/itc/> (сайт БГТУ им. В.Г.Шухова)
2. <http://www.bel.ru/news/belgorod/2009/11/20/42380> (информационное агентство Бел.ру)
3. <http://www.dist-cons.ru> (Портал дистанционного консультирования МП)

4. <http://www.vz.ru/news/2010/2/12/375272> (Деловая газета «Взгляд»)

Формирование инфраструктуры финансовой поддержки малых инновационных предприятий на «посевной» стадии.

Быкова Т.С.

Студентка

Государственный Университет Управления, Институт управления в энергетике и промышленности, Москва, Россия

E-mail: mady2003@list.ru

За последние несколько лет в России был проведен целый ряд эффективных мероприятий с целью развития финансовой инфраструктуры поддержки инновационной деятельности. Так, в 2006 году было создано ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»), основными целями которого является создание в РФ собственной индустрии венчурного инвестирования и привлечение значительных финансовых средств в венчурные фонды. В настоящее время в рамках государственно-частного партнёрства были сформированы 7 венчурных фондов с общим объёмом 19 млрд. руб., доля ОАО «РВК» в каждом из которых составляет 49%. Кроме того, в 2007 году был учрежден «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (общий объём фонда 1,5 млрд. руб.) основная задача которого – это поддержка перспективных проектов в области информационных технологий.

Анализ осуществляемого комплекса мероприятий показал, что толчок для развития был дан в основном венчурной индустрии, то есть компаниям, находящимся на стадии start-up, которая характеризуется наличием сформированной компании, завершёнными НИОКР, подготовкой серийного производства и работой по выводу продукции на рынок.

К сожалению, в рамках государственной поддержки инновационной сферы практически не уделено внимания компаниям, которые находятся на самой ранней или «посевной» стадии развития, то есть на стадии, когда ещё только формируется бизнес, имеется только проект или бизнес-идея, создаётся управленческая команда, проводятся необходимые НИОКР и маркетинговые исследования.

На сегодняшний день в России действуют несколько государственных программ, направленных на поддержку инновационных проектов на самой ранней стадии развития. К ним относятся: мероприятия в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» по финансированию инновационных компаний на паях с частным инвестором («ФЦП Роснауки») и программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия).

В рамках инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, существует ряд организаций, которые занимаются финансированием фундаментальных исследований путем выделения грантов, это: Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ) и Российский фонд технологического развития (РФТР).

Очевидно, что финансовая поддержка инновационного бизнеса на «посевной» стадии носит «точечный» характер. Так, Российский фонд технологического развития за 10 лет своего существования профинансировал всего около 840 инновационных проектов. Фонд содействия за этот же срок профинансировал более 2 тыс. малых инновационных предприятий, около половины из которых, по данным фонда, устойчиво развиваются (для сравнения: в рамках аналогичной программы американской SBIR-«Инновационные исследования малого бизнеса» - за аналогичный временной интервал было поддержано около 35 тыс. малых предприятий).

В развитых странах инновационные проекты на «посевной» стадии в основном финансируются за счёт частных инвесторов, которые называются бизнес-ангелами. Бизнес-ангелы – это частные инвесторы, которые вкладывают собственные средства в рискованные, как правило, инновационные проекты на самых ранних стадиях их развития.

Статистические данные относительно количества бизнес-ангелов в России на сегодняшний день отсутствуют. Однако можно с уверенностью сказать, что данный механизм в нашей стране ещё только начинает развиваться и имеет большой потенциал. Согласно докладу «Мировое благосостояние - 2009» количество долларовых миллионеров в России на 2009 год составляет 97 тыс. Округлив эту цифру до 100 тыс., и считая, что бизнес-ангелами могут стать лишь 10% от числа миллионеров, имеем 10.000 потенциальных бизнес-ангелов. Средний объём инвестированных в один проект средств равен 100 тыс. дол., то есть потенциальный рынок частных инвестиций в инновационные компании на ранних стадиях равен 1 млн. дол., или 25 млрд. руб.

Развитию бизнес-ангельского сектора в России мешает целый ряд проблем, наиболее весомыми из них являются: неопределённость статуса бизнес-ангела в законодательстве; высокие налоги на инвестиционные ресурсы; сложность входа и выхода из бизнеса; отсутствие взаимодействия между государством и частным сектором в реализации государственных программ поддержки инновационных «посевных» проектов; отсутствие необходимого опыта, знаний, культуры бизнес-ангельского инвестирования в России; недостаток инновационных проектов; затруднение при работе с интеллектуальной собственностью, так как большинство научно-технических разработок созданы в рамках государственных учреждений и поэтому несут в себе риск претензий от государства.

Таким образом, для развития и эффективного функционирования инфраструктуры финансовой поддержки инновационного бизнеса на «посевной» стадии необходимо проведение на государственном уровне следующих мероприятий:

1. Необходимо значительно увеличить объём средств, которые выделяются в рамках уже существующих государственных федеральных и региональных программ поддержки инновационного бизнеса на самых ранних стадиях развития (Фонд содействия и других), а так же принять меры по усовершенствованию механизма их функционирования;
2. Развернуть новые программы по поддержке малого инновационного бизнеса на «посевной» стадии, при этом привлекая в качестве со-инвестора бизнес-ангелов, венчурный капитал и негосударственных институциональных инвесторов.
3. Принять ряд мер с целью стимулирования крупных корпораций инвестировать свои средства в инновационные проекты на «посевной» стадии, а так же поддерживать их в дальнейшем, например, путём размещения заказов на их продукцию.
4. Провести работу с целью поддержки конкретно частного сектора инвестирования путём закрепления статуса бизнес-ангела в законодательстве, формирования особых нормативных, правовых, имиджевых и налоговых привилегий.
5. Эффективная реализация вышеназванных мер будет способствовать формированию инфраструктуры финансовой поддержки инновационных предприятий на «посевной» стадии и развитию национальной инновационной системы в России.

Литература:

1. Дежина Ирина.(2005) Нужен ли России малый наукоемкий бизнес? //Журнал "Человек и труд" - № 3.
2. Каширин А., Семенов А.(2007)Журнал «Инновации», №9 (107), «Проблема современного этапа инновационного развития России – дефицит финансирования на “посевной” стадии»

3. Merrill Lynch, Cargemini.(2009) "Мировое благосостояние-2009".

Потребление алкоголя как тормоз инновационной экономики

Бычков А.А.²

Студент 3 курса учётно-финансового факультета

Российский государственный торгово-экономический университет,

Тульский филиал, Тула, Россия

E-mail: antobychkov@yandex.ru

Без инновационной экономики России не стать богатой, процветающей страной. Инновации – это нововведения в коммерческой, производственной, управленческой, финансовой, художественной, научной и других сферах. Это изменения и усовершенствования, которые обеспечивают общественный прогресс, экономию затрат, рентабельность производства, повышение уровня экономической и социальной эффективности. Сегодня России необходимы не только прорывные инновации, ориентированные в первую очередь на экспорт (причем, не столько на Запад, сколько на Восток, на Китай, как справедливо замечает В.Г. Белолипецкий), но и поддерживающие инновации на внутреннем рынке [1, 93].

Инновация – не просто нововведение, но и способность к новому мышлению, к переосмыслению стереотипов поведения и догм. В настоящее время очень важно осознание роли различных факторов – и стимулирующих, и сдерживающих, тормозящих инновационное развитие страны и общества. Среди последних следует назвать неумеренное потребление алкоголя россиянами, принимающее характер национального бедствия. Проблема алкоголизации стоит уже не только на уровне семьи, предприятия, но и на уровне государства. Личность, от которой зависит инновационное развитие экономики, человеческий фактор деградирует и умирает.

Ещё, в «Домострое», памятнике нравоучительной литературы конца XV-начала XVI вв., в главе, посвященной протопопом Сильвестром сыну Анфиму, можно прочесть: «От хмельного питья, ради Господа откажись, ибо пьянство – болезнь, и все дурные поступки рождаются им». Он комплексно подходит к рассмотрению последствий пьянства (с экономической, социальной, нравственной и религиозной точек зрения): «Из-за чрезмерного пьянства хозяйству разорение, от людей позор, родителям печаль и Богу не угодно». Против женского пьянства Домострой настроен особенно сурово. Женщина, по Домострою, хранительница домашнего очага и уюта в доме [4, 192].

В начале XX в. основоположник русской экономико-математической школы В.К. Дмитриев в своём труде «Критические исследования о потреблении алкоголя в России» вывел следующие закономерности: 1) среднее душевое потребление алкоголя в группе промышленно-городского пролетариата в несколько раз выше среднего душевого потребления земледельческого крестьянства; 2) при переходе крестьян-земледельцев в ряды промышленно-городского пролетариата расход их на алкоголь возрастает в большее число раз, чем возрастает при этом переходе общая сумма их дохода; 3) в среде промышленного пролетариата процент расхода на алкоголь изменяется по отдельным группам рабочих в обратном отношении к высоте их заработка [2].

² Автор выражает признательность профессору, д. соц.н. Ростовцевой Л.И. за помощь в подготовке тезисов.

Среди особенностей потребления алкоголя, обнаружившихся в результате рыночных реформ в России в конце XX—начале XXI вв., полагаем, следует отметить: 1) деревня пострадала от алкоголизма больше, чем город из-за разрушения колхозов и совхозов, потребкооперации, с одной стороны, и нежизнеспособности фермерских хозяйств – с другой; между тем, прежде всего, для подъема сельского хозяйства сегодня и необходимы инновации; 2) широко распространился женский алкоголизм; 3) как массовое явление появился подростковый и даже детский алкоголизм.

Больных алкоголизмом в России сейчас около 2,8 млн. человек [3, 5].(Это по официальным данным, но в реальности цифра гораздо больше!). По разным оценкам,

соотношение женщин и мужчин среди больных алкоголизмом от 1:5 до 1:1. Согласно личному признанию, 81,8% молодых людей с той или иной частотой потребляют различные алкогольные напитки, из них 75,9% пьют пиво (примерно в равной степени юноши и девушки), 41,5% юношей и 24,2% девушек – водку. Средний возраст, в котором молодежь начинает потреблять алкоголь, составляет 12-14 лет. Чаще всего всё начинается с пива или энергетического напитка. Естественная убыль сельского населения в России в 2008 г. составила -3,0, городского – -2,4) (для сравнения: в 1970 г. имел место естественный прирост соответственно +4,3 и +6,9) [6].

Сверхвысокое потребление алкоголя в России приводит к преждевременной смерти около 500 тысяч человек ежегодно. Это около 30% смертности мужчин и 15% – женщин. По данным ВОЗ, из 100 юношей-выпускников школ 2009 года – в Англии доживут до пенсии 90 человек, а в России лишь 40; основная причина тому - алкоголь [5]. По результатам исследования Всемирного Банка, смертность в России почти в два раза превышает среднемировую из-за сверхвысокого потребления алкоголя [9].

В СССР пили меньше. С 1970 по 1984 г., по экспертным оценкам, реальное потребление алкоголя увеличилось с 9,8 до 14 л. на душу населения. 1 июня 1985 г. началась известная антиалкогольная кампания. За первые полтора года регистрируемая продажа снизилась на 51%, а реальное потребление - на 27%. В результате - возросла рождаемость (с 16,6 до 17,2 на 1000 чел.), уменьшилась смертность, снизилось число самоубийств и преступлений. Особенно бурный рост потребления возник с началом рыночных реформ (с января 1992 г.), когда была отменена государственная монополия на производство и торговлю спиртным. На рынок хлынули дешевые фальсификаты. Часть из них была изготовлена на основе технических спиртов. Сейчас потребление алкоголя составляет, как известно, 18 л. чистого спирта на человека в год.

На фоне падения продаж пива за первые пять месяцев 2009 г. продажи дешевой водки выросли на 21%. В ближайшем будущем ожидается увеличение сегмента контрафактного крепкого алкоголя (дешевле 90 рублей за бутылку), который сейчас составляет 50—60% потребления [8].

Что делать? По нашему мнению, необходим комплекс мер: мудрая семейная политика государства и надлежащее воспитание с самого раннего возраста в семье, детском саду, школе; создание в обществе моды на здоровый образ жизни с помощью СМИ, театра, кино; создание и активизации деятельности клубов, обществ трезвости; оказание государством помощи в лечении (возможно, и принудительного) и создание специальных лечебных учреждений на современном уровне; ужесточение государством контроля и надзора за производством и реализацией спиртных напитков.

Литература

1. Белолипецкий В.Г. Заветные мысли о судьбе русских инноваций //Философия хозяйства. 2008, №3.
2. Дмитриев В.К. Критические исследования о потреблении алкоголя в России. М.: Изд-во Рябушинского, 1911.

3. Онищенко Г.Г. Доклад о состоянии здоровья населения России, 2008 г. //http://www.rospotrebnadzor.ru.
4. Ростовцева Л.И. Поведение потребителей и потребительская культура. М.: Издательство Московского Университета, 2002.
5. www.who.int/healthinfo/morttables/en/ (База данных Всемирной организации здравоохранения «Global Mortality Database”).
6. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).
7. www.naacnt.ru (Национальная алкогольная ассоциация).
8. <http://tumbblog.ru/?p=80> (Центр исследований федерального и региональных рынков алкоголя).
9. <http://web.worldbank.org/> (World Bank. 2009. World Development Indicators Online. Washington, DC: World Bank, Electronic version).

Качество трудовых ресурсов как фактор инновационного развития экономики региона

Григорян Екатерина Сейрановна

кандидат экономических наук

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза,

Россия

E-mail: kat11-77@bk.ru

В условия структурных преобразований экономики региона высокая квалификация и творческая активность трудовых ресурсов, способных выдвигать технологические идеи, воплощать эти идеи в жизнь, становится главным фактором инновационного развития Пензенского региона. Так, например, отечественные и зарубежные экономисты сходятся во мнении, что потенциальные инвесторы, нацеленные осуществить вложения в реальный сектор экономики, интересуются, прежде всего, обеспечением данного сектора экономики качественными трудовыми ресурсами.

В рамках отдельного предприятия между квалификацией работника и эффективностью его труда существует прямая зависимость: рост квалификации работника на один разряд приводит, по данным отечественных экономистов, к 0,034% роста производительности его труда. Так, Э.Денисон, анализируя источники экономического роста США за период 1929–1982 гг., пришел к выводу, что рост фондовооруженности на одного работника определяет лишь 14,8% роста выпуска на душу населения, в то время как качество трудовых ресурсов, в частности, образовательный (квалификационный) уровень работников, определяет уже 25,8% роста выпуска (Резник, 2008).

На основании этого взаимосвязь между качеством трудовых ресурсов и инновационным развитием экономики региона может быть представлена в виде следующей логической модели (рисунок 1). Основой инновационного развития экономики региона является производство, насыщенное техникой, и требующее не просто рабочих рук, способных выполнять определенные трудовые операции в определенной последовательности, а, прежде всего, специалистов, способных понять сложность процесса, овладеть новой техникой и постоянно меняющимися технологиями.

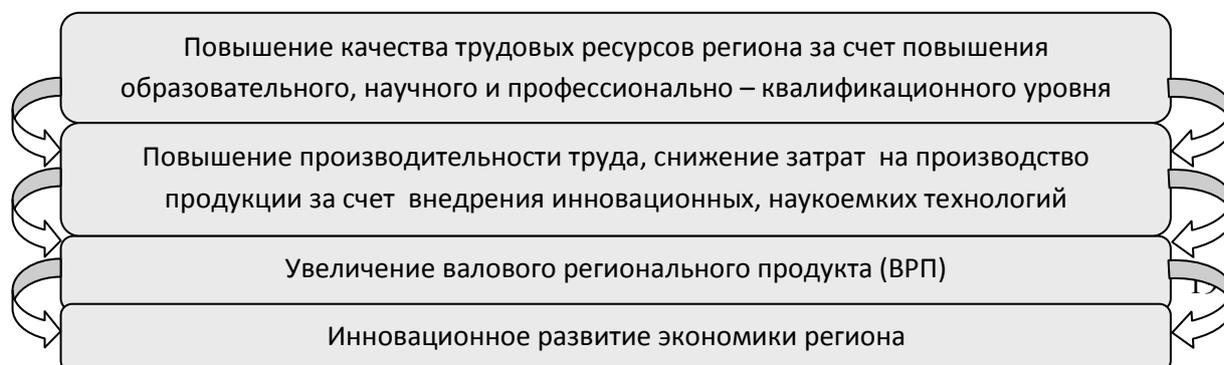


Рисунок 1 - Взаимосвязь между качеством трудовых ресурсов и инновационным развитием экономики региона

В этой связи инновационное развитие экономики региона предполагает формирование новой концепции повышения качества трудовых ресурсов, основополагающими принципами которой являются: подготовка высококвалифицированных специалистов и научных кадров; создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции; взаимодействие ВУЗов и предприятий региона, реализующих инновационные проекты и т.д.

Пензенский регион обладает высоким образовательным уровнем и имеет положительную динамику его роста (рисунок 2). В структуре трудовых ресурсов Пензенского региона наблюдается повышения доли людей с высшим профессиональным образованием. Только за 2008 год число защит на соискание ученой степени кандидата наук увеличилось почти в три раза. Иметь степень кандидата наук в настоящее время стремятся не только преподаватели ВУЗов, но и руководители предприятий, структурных подразделений, начальники министерств и управлений и т.д. Для них степень кандидата наук является некой стабильностью, уверенностью в завтрашнем дне. Однако число защит на соискание ученой степени доктора наук, начиная с 2006 года, имеет низкое значение, с наметившимся небольшим оживлением в 2009 году.



Рисунок 2 – Подготовка специалистов и научных кадров Пензенской области в 2005 – 2009 гг.

Общая положительная динамика подготовки специалистов и научных кадров Пензенской области в 2005 – 2009 годах свидетельствует о развивающейся инновационно – ориентированной системе образования и подготовки кадров. В настоящее время в высших учебных заведениях ведется большая научная работа. В целях коммерциализации и практической направленности научных разработок создаются инновационные центры и центры трансфера технологий. В свете нового федерального законодательства ВУЗы приступили к созданию на своей базе малых инновационных предприятий.

При ВУЗах активно создается инновационная инфраструктура. Так, на базе высших учебных заведений уже функционируют: Центр трансфера технологий ПГУ, Инновационный и научно-технологический центр ПГУАС, Центр инноваций ПГТА, Научно-производственное предприятие «Иннауагроцентр» ПГСХА. К основным направлениям их деятельности относятся координация научной, научно-технической и инновационной деятельности подразделений и научных коллективов высших учебных заведений; трансфер технологий, коммерциализация результатов научных исследований и разработок, образование новых технологических компаний и др. Создаются ресурсные образовательные центры, реализуется проект Пензенской государственной технологической академии по созданию территориального научно-образовательного производственного комплекса, способствующему многоуровневой подготовке кадров и эффективному внедрению новых образцов наукоемкой продукции.

Таким образом, высокое качество трудовых ресурсов является важным условием привлечения долгосрочных инвестиций, внедрения наукоемких технологий, увеличения объемов валового регионального производства и, как следствие, инновационного развития экономики Пензенского региона.

Литература

1. Пензенская область (2009). Основные показатели развития. Ежегодный статистический сборник Пензенского областного комитета статистики. – Пенза.
2. Резник Г.А. (2008) Макроэкономика. Учебник. / Г.А. Резник.– 2-е изд., испр. и доп. – Пенза: ПГУАС.

Проблемы развития малого бизнеса в сфере нанотехнологий³

Демяник Ольга Александровна

Студентка

Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова

Факультет международных отношений, Владикавказ, Россия

E-mail: olga_de@inbox.ru

Сфера нанотехнологий является одной из самых перспективных и многообещающих на сегодняшний день. Россия имеет огромный научный потенциал к развитию нанотехнологий, однако сложности возникают во внедрении научных разработок в производство.

Основная проблема российского рынка нанотехнологий заключается в недооценке роли малых предприятий, их способности к гибкой интеграции инновационных методов в производство и быстрой реакции на потребности рынка. Только 1% российских малых предприятий работает в сфере инноваций, причем не более 15% из них ориентированы на рынок. Для сравнения, в США в сфере инноваций работают порядка 50% предприятий малого бизнеса. В Германии, в одной только земле Северный Рейн–Вестфалия количество малых и средних предприятий, занимающихся нанотехнологиями, около 500, в то время как в Центральном Федеральном округе РФ их насчитывается только 226. Именно это, на наш взгляд, определяет актуальность темы исследования.

³ Выражаю благодарность за содействие в проведении исследования научному руководителю к.э.н., доценту Цуцовой Оксане Таймуразовне

Малые предприятия, работающие или планирующие начать разработки в сфере нанотехнологий сталкиваются со следующими проблемами:

- *невостребованность на рынке.* Промышленность не испытывает необходимости в тех разработках, которые предлагают компании;
- *несовершенство российского законодательства в области интеллектуальной собственности и патентной защиты.* В соответствии с российским законодательством авторская идея не является предметом правовой охраны;
- *избыточное налогообложение научных и образовательных работ, а также научно-технической продукции, созданной в рамках НИОКР в сфере нанотехнологий.* Облегчение налогового бремени просто необходимо малым нанотехнологическим предприятиям как средство привлечения инвестиций и снижения себестоимости собственной продукции;
- *нехватка оборотных средств и инвестиций.* Малым компаниям получить кредит в банке практически невозможно, приоритетными являются инвестиции. Корпорация «Роснано» не рассчитана на финансирование небольших проектов, поэтому малым компаниям для проведения разработок в сфере нанотехнологий остается надеяться на венчурные и посевные фонды, а также на бизнес-ангелов. Однако посевные фонды находятся на начальной стадии своей деятельности, венчурные фонды предлагают невыгодные условия для ученых (высокий процент, сравнительно короткие сроки предоставления денег, отсутствие значительной помощи в управлении капиталом), а индивидуальные бизнес-ангелы не могут предоставить инвестиции в достаточном размере, удовлетворяя однако все недостатки венчурного инвестирования;
- *сложности сертификации.* Получение сертификата – очень трудоемкий и дорогостоящий процесс, еще не отлаженный в сфере нанотехнологий;
- *недостаток научных кадров области нанотехнологий;*
- *отсутствие взаимоотношений малых, средних и крупных предприятий.* Крупному инновационному бизнесу в России полноценно использовать потенциал малых компаний мешают незнание их возможностей, отсутствие практики успешного взаимодействия, неумение малого бизнеса представить свои идеи и разработки.

В целях решения вышеизложенных проблем необходимо принять следующие меры:

- создать федеральную инновационно-промышленную консультационную сеть поддержки малого предпринимательства. Такая система будет предоставлять предприятиям малого бизнеса широкий спектр услуг, в том числе информацию о разработках, которые востребованы промышленностью;
- создать специализированные отраслевые интернет-порталы и базы данных с целью распространения справочной информации о действующих и планирующихся малых предприятиях в сфере нанотехнологий;
- устранить все препоны интеллектуальной собственности и патентной защиты в сфере правового регулирования;
- использовать комбинированную схему привлечения инвестиций в конкретное предприятие, состоящую из венчурного и «ангельского» капитала, причем венчурный инвестор должен иметь меньшую долю в управлении предприятием, поскольку «бизнес-ангелы», зачастую имеющие личный опыт построения бизнеса и лично заинтересованные в процветании предприятия, являются надежными консультантами в проблемах становления малых предприятий для ученых, не имеющих предпринимательского опыта;
- облегчить возможность малым компаниям в получении различных сертификатов и предоставить возможность участвовать в конкурсах на выполнение государственных заказов;

- создавать центры коллективного пользования для того, чтобы предприятия-разработчики могли сразу приступать к выполнению проектов, минуя стадию строительства инфраструктуры, что позволит развиваться именно малым предприятиям;
- разрабатывать механизмы привлечения и поддержки действующих малых инновационных предприятий к разработкам в области нанотехнологий;
- создавать малые нанотехнологические компании на базе бизнес-инкубаторов и технопарков;
- принять меры по стимулированию деятельности регионального руководства в развитии малых нанотехнологических предприятий на местах.

Например, в Республике Северная Осетия существуют два объекта потенциально способных работать в сфере нанотехнологий. ВТЦ “Баспик” договорился о совместном производстве продукции на основе нанотехнологий с ЗАО “Экран – оптические системы” в 2009 г. На базе ЦКП «Физика и технологии наноструктур», СОГУ им К.Л.Хетагурова, планируется открытие малого предприятия по производству кварцевых резонаторов для применения в оборонной и космической промышленности. Вышеизложенная проблематика в основном не относится к данным предприятиям, поскольку оборудование было получено на конкурсной основе по Федеральной целевой программе либо приобретено за счет собственной прибыли, недостатка в научных кадрах нет, рынок сбыта имеется. Однако для стремительного развития существующих предприятий и появления новых необходимо пристальное внимание регионального правительства, смягчение налогообложения и дополнительные льготы на местном уровне.

Литература

1. Публикации нанотехнологического сообщества «Нанометр» [Электронный ресурс]/ Е.А.Гудилин, Ю.Д.Третьяков, «В Мире Науки: Там, внизу, еще очень много нанобума...», 2009 - Режим доступа: http://www.nanometer.ru/2009/05/28/nanotechnology_155674.html
2. Российская национальная нанотехнологическая сеть: <http://rusnanonet.ru/regions>
3. Материалы виртуальной пресс-конференции Российской корпорации нанотехнологий (РОСНАНО) и ОПОРЫ РОССИИ «Малый и средний бизнес в nanoиндустрии России», 2009- Режим доступа: <http://www.nanonewsnet.ru/conf/rosnano>
4. УДК 338.242

Современные инновационные технологии контроллинга

Евдокимова Л.И.,

аспирантка

Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности,

Кафедра экономики и управления, Москва, Россия

E-mail: yevdokimovalora@yandex.ru

Современные инновационные технологии контроллинга являются актуальными проблемами для формирования новых систем управления, отражающих функции контроллинга, эффективность инновационных технологий управления и структуризацию методологии контроллинга. Методология контроллинга, выражающегося в качестве новой системной функции управления, обусловлена: - функциональными задачами контроллинга ресурсов, концептуальностью гносеологии систем контроллинга. Структуризация бизнеса формируется в соответствии с планированием рентабельности бизнеса и критериями эффективности управления бизнесом (бизнес-процессами), так как в настоящее время приоритетное значение имеет факторность процессов создания и использования собственности, обуславливающих:

- а) типологией объектов собственности в системе рыночной экономики;
- б) контрактными правилами использования собственности в коммерческих и некоммерческих целях;
- в) сбалансированностью частных и государственных ресурсов страны.

Собственность выражает поэтому – детерминантность элементов рыночной экономической системы. Собственность характеризуется свойствами – контрактности использования, рентности прав собственности. Контроллинг реализуется по: этапам технологий, процессам; сферам, векторам бизнеса; функциям контроллинга; целям, стратегиям стабилизации экономики.

Существенным фактором стабилизации экономики выражается – контроллинг, как структурный элемент систем управления, в качестве подсистемы систем управления. Контроллинг регулирует: влияние внутренних и внешних факторов, порядок формирования и расчетов затрат. Существенными свойствами функций контроллинга представляются системность, координированность функций управления (объектами – фирмами, процессами, модулями автоматизированных систем и т.д.), концептуальность систем контроллинга, отражающих инновационность технологий управления.

Контроллинг является инновационным фактором развития экономики, координирующим элементом систем управления, так как выражается в современных процессах управления ресурсами, капиталом, активами собственников (а также и государства), инвестициями; обозначается в инновациях «постмодерна» современного периода формирования системы рыночной экономики России. Необходимо отметить, что системные исследования экономических процессов и явлений выражают современные задачи развития экономики в соответствии с глобализацией конкуренции, стандартизацией и типизацией автоматизированных систем управления и интегрированностью России в системе мировой экономики.

Литература

1. Бор М.З. (2000) История мировой экономики. М.: Д.-Сервис.
2. Карминский А.М., Нестеров П.К. и др. (2003) Контроллинг в бизнесе. М.: Финансы и статистика.
3. Концепция контроллинга/ Horvath P. (2008) Пер. с нем. М.: Альпина Бизнес букс.
4. Маевский В.И. (2006) Статистика роста, деньги и эволюционная теория// Экономическая наука современной России. - № 2. – С.7-20.
5. Майер Э. (1993) Контроллинг как система управления./ Пер. с нем. М.: Финансы и статистика.
6. European Economic Review. – 2001. – Vol.45. – P.827-838.

Модели финансирования технической модернизации национальных экономик: исторический опыт и современные тенденции.

Егорова Наталья Валерьевна

Студент

*Волгоградская Академия Государственной службы,
экономический факультет, Волгоград, Россия*

E-mail: nata23112008@yandex.ru

Мировой экономической кризис ярко продемонстрировал проблемы российской экономики, связанные с ее высокой сырьевой зависимостью и низкой конкурентоспособностью в технологической сфере. Осознав масштаб указанных проблем, руководство страны провозгласило курс на модернизацию России, начало которой положено выступлением Президента РФ Д.А.Медведевым в сентябре 2009 года.

Очевидно, что никакие масштабные модернизационные реформы ни в России, ни где-нибудь еще в мире не будут возможны без четкого определения моделей их финансового обеспечения.

Анализ мирового опыта осуществления модернизационных преобразований позволяет выделить две их разновидности. Первая связана с переходом общества от аграрного типа к индустриальному и получила название революционной модернизации. При наличии специфических особенностей, характерных для каждой отдельной страны, общей чертой данного вида модернизации являлось принудительное изъятие государством средств населения для ее финансового обеспечения. Это осуществлялось посредством нецелесообразно высоких по количеству и объемам налогов, специфических форм изъятия средств населения в натуральной форме и пр.

Второй вид модернизации, характерный для современных развитых стран, состоит в создании государством благоприятных финансовых условий для развития инновационных научных технологий и привлечения к их разработке инвестиционных средств населения. При этом государственное финансирование модернизационных проектов также играет определенную роль. Здесь можно отметить следующие государственные инструменты воздействия на динамику инвестиционного процесса: государственные инвестиции; налоговые стимуляторы инвестиций; сдерживание цен на высокотехнологическое оборудование посредством льготных таможенных пошлин на его импорт; воздействие на процентные ставки и поддержание их на уровне ниже рыночного, привлечение свободных средств населения в так называемые облигации модернизационного займа со ставкой процента выше, чем по банковским депозитам в банках высшей надежности; иностранные инвестиции и др.

Таким образом, анализ модернизационного развития других стран показывает, что для успешной реализации инновационных программ, необходимо органичное сочетание государственных и частных инвестиций для финансирования модернизации. Однако в России в настоящее время активно используется только механизм государственного инвестирования инновационных проектов. В условиях экономического кризиса и бюджетного дефицита многомиллиардное наращивание государственных расходов является крайне не рациональным решением. Наиболее эффективным способом проведения ускоренной модернизации в России должны стать частные инвестиции, привлекаемые на всех стадиях осуществления инновационных проектов.

Среди наиболее перспективных финансовых моделей стимулирования инновационной деятельности в России следует назвать:

1. Государственное инновационное финансирование, используемое для развития наиболее приоритетных инновационных направлений. К таким направлениям относятся отрасли, выделенные Президентом, а именно: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космос, медицина и стратегические информационные технологии. Финансирование по данной модели должно происходить исключительно на конкурсной основе с привлечением ведущих российских специалистов в перечисленных областях знаний.

2. Совместное государственно-частное финансирование для проектов связанных с повышением конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках. Задачей указанной модели состоит в привлечении инвестиций для внедрения инновационных технологий и разработок в производство российских предприятий. Постановка национальных компаний на инновационные рельсы позволит им снизить производственные издержки и повысить качество выполняемых работ или предоставляемых услуг, что в итоге сделает их более конкурентоспособными на мировом рынке.

3. Государственное налоговое, кредитное и иные виды стимулирования частных инвестиций в развитие российского рынка инноваций. Одним из эффективных методов

финансирования мог бы стать Российский фонд инноваций, задачей которого стало бы кредитование российских инновационных компаний по льготным кредитным ставкам. При этом финансовые ресурсы Фонда мог бы привлекать с рынка капиталов под гарантии правительства, что безусловно понизит процентную ставку как для самого Фонда, так и для его клиентов.

Таким образом, стимулирование инвестиций в инновации и повышение востребованности инновационных технологий – важнейшая задача на современном этапе модернизации России. Государство должно найти эффективные финансовые механизмы для того, чтобы российский бизнес был заинтересован в своем инновационном развитии. Многие механизмы в мире известны, о них было упомянуто выше - нужно решиться и научиться использовать их.

Литература

1. Доброхотов Р.А. Модернизация: мировой опыт и перспективы России // Власть. – 2004. - №9. – С. 21-28.
2. Ермакова Н.М. Механизм финансовой поддержки инновационной деятельности в условиях кризиса // Финансы и кредит. – 2009. - №46. – С. 32-36.
3. Скоробогатов А. «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности // Вопросы экономики. – 2009. - №2. – С. 119-130.
4. www.expert.ru (Интернет-версия журнала «Эксперт»).
5. www.rbc.ru (Российский бизнес-канал).

Регулирование инновационного развития АПК: Курская область

Жахов Николай Владимирович

аспирант

Курская государственная сельскохозяйственная академия им. проф. И.И.Иванова,

финансовый факультет, Курск, Россия

E-mail: zhakhov@mail.ru

Стабилизация и дальнейшее развитие АПК России не возможно без усиления роли государства и инновационной поддержки этой важной отрасли народного хозяйства. В условиях рыночной экономики аграрный сектор оказывается наиболее подверженным негативным последствиям различного рода факторов нестабильности внешней и внутренней среды.

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей. Поэтому РФ необходимо ставить и последовательно решать задачу инновационного развития АПК.

Преодолеть нынешнее положение в сельском хозяйстве можно лишь путем выработки и последовательной реализации долгосрочной стратегии инновационного обновления и повышения конкурентоспособности российского агропродовольственного комплекса как центрального звена перспективной аграрной политики государства.

Инновационное обновление аграрного сектора как России в целом, так и Курской области необходимо производить, основываясь на принципах инновационного партнерства государства, науки, образования и бизнеса.

В последнее время на государственном уровне увеличивается понимание неотвратимости реформирования экономики аграрного сектора на основе инновационных решений. Государственная инновационная поддержка АПК, является сложной и комплексной задачей.

Активное воздействие на инновационное развитие АПК экономическими методами государство может осуществлять через кредитное и налоговое регулирование, бюджетное финансирование, регулирование условий и уровня оплаты труда, через государственные программы, госзаказы, эффективную таможенную политику и т.д. Но в последние годы такая поддержка была недостаточной или отсутствовала совсем.

В целях комплексного решения этих и иных проблем был разработан национальный проект “Развитие АПК”. С 1 января 2008 года проект был преобразован в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, определяющую основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе[1].

В качестве приоритетных определены следующие задачи: расширение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных производителей; увеличение объемов поставок техники, оборудования и племенного скота по программе федерального лизинга; обеспечение жильём молодых специалистов на селе[2].

Современному инновационному развитию агропромышленного комплекса Курской области должна способствовать растущая государственная поддержка из бюджетов всех уровней. Важно отметить, что поддержка должна осуществляться в современных и актуальных формах и методах.

На территории региона принята Целевая программа “Развитие сельского хозяйства Курской области на 2008-2012 годы”.

Реализация намеченных Программой мероприятий позволит увеличить в сельской местности количество семей, улучшивших жилищные условия в 1,2 раза, повысить обеспеченность населения питьевой водой до 60 процентов и уровня газификации домов природным газом до 80 процентов, увеличить объем производства продукции сельского хозяйства к 2012 году на 25 процентов и привлечь инвестиций в основной капитал в сельское хозяйство в сумме 12,8 млрд. рублей, довести удельный вес племенного скота в общем поголовье сельскохозяйственных животных до 8 процентов, приобрести сельскохозяйственными товаропроизводителями более 479 тракторов и 311 комбайнов, увеличить доходы работников сельскохозяйственных организаций в 2,2 раза [3].

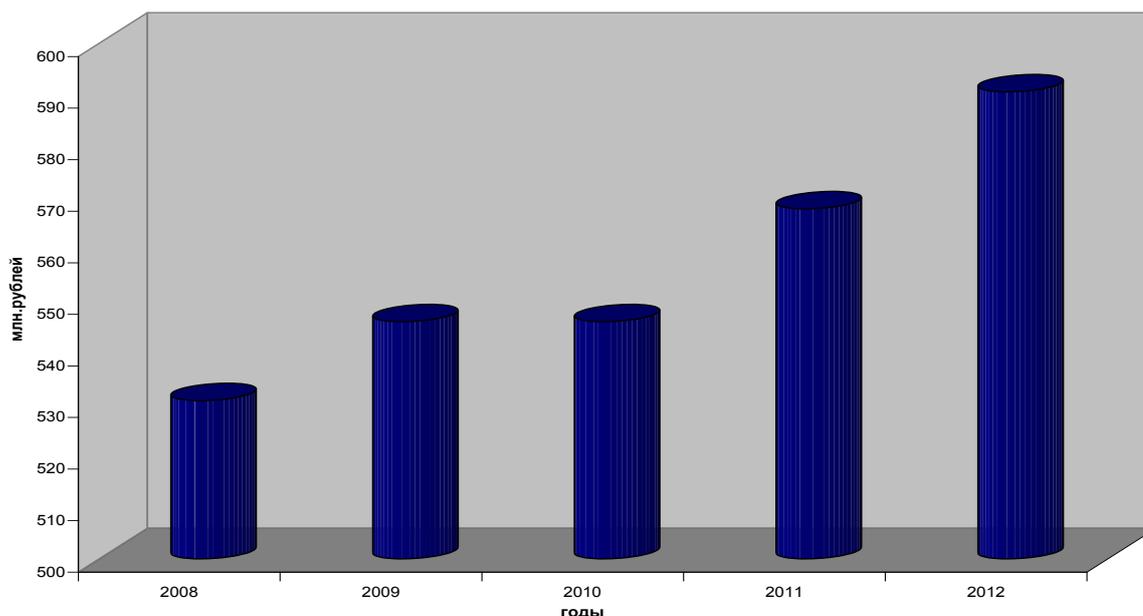


Рисунок 1 – Объем финансирования Программы “Развитие сельского хозяйства Курской области на 2008-2012 годы” за счет областного бюджета

Объем финансирования Программы в 2012 году увеличится на 59,9 млн. рублей в сравнении с 2008 годом., всего планируется затратить на Программу “Развитие сельского хозяйства Курской области на 2008-2012 годы” за счет средств областного бюджета 2 781,3 млн.рублей (рисунок 1).

Одним из основных направлений активизации инновационной деятельности в сельском хозяйстве региона является совершенствование государственного регулирования. Программа должна повлиять на современное регулирование инновационного развития сельского хозяйства Курской области и последовательно решать задачу инновационного развития АПК региона.

Литература

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»;
2. Областная целевая программа “Развитие сельского хозяйства Курской области на 2008-2012 годы” Утверждена постановлением Курской областной Думы от 25 декабря 2007г. №526-IV ОД
3. Утвержденная постановлением Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы»;
4. www.mcsx.ru (Министрства сельского хозяйства Российской Федерации).

Налоговое стимулирование инновационной деятельности в России

Жирова О.В., Башкаева О.А.

Студент, старший преподаватель

*Нижегородский Государственный Технический Университет им. Р.Е. Алексева,
Факультет экономики, менеджмента и инноваций, Нижний Новгород, Россия*

E-mail: bashkaeva@yandex.ru; hellga89@yandex.ru

В настоящее время экономическое положение России можно характеризовать низкими темпами развития инновационной деятельности. Причины, - по мнению Н.Л. Маренкова, - сдерживающие инновационную деятельность: отрицательное воздействие инфляционных процессов, отсутствие финансовых ресурсов, высокие кредитные ставки банков, неплатежеспособность заказчиков, экономический риск. [1] Развитие экономической деятельности во многом зависит от эффективности системы государственного регулирования, в которой наиболее действенным методом активации инновационной деятельности является налоговые механизмы стимулирования инноваций. Налоговая система выступает как важный инструмент регулирования инновационной деятельности. Налоговая система должна стимулировать инновационную деятельность, а именно введение налоговых льгот для предприятий, инвестирующих свои средства в развитие сферы НИОКР и инновации. Каждая страна реализует свою собственную систему налоговых льгот, взаимосвязанную с национальной научно-технической, промышленной и инновационной политикой.

В российской практике к основным механизмам налогового стимулирования относятся: налоговый кредит; ускоренная амортизация; льготы по налогу на добавленную стоимость. Отличительной чертой российской системы налоговых льгот является то, что эти льготы предоставляются не инвесторам, а научным организациям. Следует отметить, что в России учреждены особые экономические зоны, в которых установлены льготные налоговые и таможенные режимы, а также представлены дополнительные льготы для развития бизнеса. Особые экономические зоны созданы для приоритетного развития промышленного производства, наукоёмких технологий, инноваций, индустрии туризма и отдыха.

Согласно ст. 66 и 69 Налогового Кодекса РФ предоставление налогового кредита, который стимулирует рост затрат связанных с НИОКР. [4] Рост расходов предприятий на инновации, позволяет уменьшать их обязательные платежи в бюджет. Государство, предоставляя такую льготу, не только поощряет инновационную активность предприятий, но и действует как стратегический инвестор, оценивающий долгосрочные последствия применения налогового кредита, тем самым обеспечивает будущие поступления в бюджет. [2]

Важно обратить внимание на то, что ускоренная амортизация - использование специального коэффициента амортизации - возможна только в отношении основных средств, используемых исключительно для научно-технической деятельности. [5] Следовательно, эту налоговую льготу можно рассматривать только как способ снижения убытков предприятий от инфляции – сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения. [3]

В соответствии со ст. 149 Налогового кодекса РФ, от НДС освобождается передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а так же прав на их использование на основании лицензионного договора. [6] Указанная льгота ориентирована на реализацию конечного результата инновационной деятельности – патента, товарного знака и т.п. Тем самым не представляет особой ценности для НИОКР.

Таким образом, несмотря на позитивное воздействие налогового стимулирования инновационной деятельности, коэффициент покрытия расходов налоговыми льготами остается очень мал. Анализ российской практики налогового регулирования инновационной деятельности показывает необходимость создания дополнительных налоговых льгот, для стимулирования инновационной деятельности. Основная задача налоговых льгот является активизация инновационной деятельности, которая способствует переводу российской экономики на инновационный путь развития. Для формирования эффективной системы налоговых льгот необходимо применение

мирового опыта экономически развитых стран с учетом специфических условий, характерных для России.

Литература

1. [Маренков, Н.Л.](#) Инноватика: Менеджмент; Инвестиции; Антикризисное управление: учеб. пособие для вузов.-/ Н.Л. Маренков, М.: Комкнига, 2005.
2. Еранов, А.И. Налоговая среда инноваций. Налоговые льготы как инструмент государственного регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации/ А.И. Еранов// Экономические науки.-2007. №7(32).- С.132-135.
3. Казимов, А.С. Международный опыт и российская практика налогового стимулирования инновационной деятельности/ А.С. Казимов// Финансы.-2008. №7. – С.33-38.
4. ООО "НПП "Гарант-Сервис": <http://base.garant.ru/10900200-009.htm>
5. ООО "НПП "Гарант-Сервис": <http://base.garant.ru/10900200-024.htm#par6295>
6. ООО "НПП "Гарант-Сервис": <http://base.garant.ru/10900200-021.htm#par2069>

Кластер как экономическое явление современной России

Исмагилов Дамир Дависович

Аспирант

*Башкирский государственный университет,
экономический факультет, Уфа, Россия*

E-mail: fed_urist@mail.ru

Развитие экономических систем государств предполагает разработку специальных программ и использования различных подходов для реализации задуманных идей. В последнее время общепризнанным подходом для достижения курса на построение конкурентоспособной экономики стал кластерный подход. Региональными властями приняты стратегии экономического развития, которые ставят одной из приоритетных целей создание на своих территориях кластеров.

После написания профессором Гарвардской школы Майклом Портером своей работы о конкурентоспособности в 1990 году и развития кластерной теории в трудах зарубежных и отечественных исследователей, появилось множество объяснений данного феномена. Однако, все эти объяснения не дают точного описания, что представляет собой кластер.

Для получения ответа о причинах благополучия в развитых странах М. Портером было исследовано более 100 отраслей промышленности с рассмотрением групп компаний, действующих совместно. Выявление среди рыночных игроков упорядоченных структур, объединенных единым направлением, позволило понять природу конкуренции.

Стало очевидным, что конкурентоспособность, как показатель экономической эффективности любого субъекта, зависит от степени интенсивности взаимодействий составляющих или звеньев представляемого целого. Чем сильнее представлены действия по решению поставленных задач, тем лучше получаемый результат. Рассматривая отдельное предприятие, для исследователя важна его внутренняя динамика, а, рассматривая группу субъектов в составе некоторого целого, важным является конкурентная борьба между ними. Конкурентное преимущество складывается из конкуренции составных частей исследуемого объекта. Именно такое представление дает кластерный подход.

По мнению М. Портера «кластер или промышленная группа – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и

взаимодополняющих друг друга». Другой американский последователь теории М. Энрайта полагает, что кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или родственных отраслях хозяйства.

На наш взгляд, ни то ни другое определение не являются самодостаточными. Первое понятие кластера М. Портера гораздо шире, чем понятие кластера М. Энрайта. Если в первом случае кластер рассматривается на региональном, межрегиональном, национальном и международном уровнях, то во втором случае кластер предполагается ограниченно географически территориальным образованием, то есть кластер рассматривается лишь на региональном уровне – это более узкая интерпретация кластера.

Указание на географическую концентрацию компаний, организаций есть и в том и другом определении. Но у Портера кроме «группы соседствующих (близко расположенных географически) взаимосвязанных компаний» в составе кластера присутствуют «связанные с ними организации», чего нет в определении кластера М. Энрайта. Таким образом, в составе кластера присутствуют организации, не обязательно расположенные близко относительно группы соседствующих предприятий и связанных между собой технологически.

Однако, не для всех составных частей кластера необходимо близкое размещение друг с другом. Взаимное расположение субъектов больше характерно для промышленной части кластера, так как именно здесь возникают технологические связи, и происходит процесс производства товара, услуги.

Понятия кластера, предлагаемые отечественными и другими последователями кластерного подхода, также не находят своего подтверждения при исследовании. Так, к примеру, А.А. Мигранян считает, что кластер – это сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение», в западной интерпретации «diamond – бриллиант» всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках.

Для Миграняна кластер выступает способом выделения из экономической системы готовых «зрелых» сочетаний наиболее успешных взаимосвязанных групп фирм, занявших уже лидерские позиции на национальном и мировом рынках. Такая интерпретация кластера позволяет лишь идентифицировать из бизнес-среды упорядоченные структуры, хотя кластер, как экономическое явление, характеризуется внутренней динамикой и жизненным циклом, включая этапы зарождения, роста, зрелости, спада.

Другой исследователь кластерной теории Д.А. Ялов определяет кластер, как сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости. Представленный перечень элементов в составе кластера шире, чем в определениях других авторов. Нельзя не согласиться с мнением о том, что кластер формируют все участники рыночных отношений, кто прямо или косвенно причастен к получению продукции, услуги. Ялов предложил один из способов объединения и охвата всех составляющих кластера, указав на участие элементов кластера в создании прибавочной стоимости продукции, услуги.

Предложенный Д.А. Яловым способ определения всех элементов кластера более точно и шире обозначает границы кластера, а также выявляет всех его участников, чем способ рассмотрения состава кластера с учетом лишь технологических взаимосвязей. Выявление входящих в кластер звеньев выступает существенным затруднением для экономистов, так как это связано с отсутствием между участниками в кластере оформленных взаимоотношений, которые характерны для экономических форм

хозяйствования. Поэтому зачастую видимой частью кластера становятся группы предприятий и организаций, имеющих документально закрепленные партнерские отношения или заявивших о себе декларативно, что они входят в состав кластера.

Сравнительный анализ определений кластеров показывает, что ни одно из них не вносит ясности и не дает правильного представления кластера. В одних случаях в состав кластера не включены поставщики, в других - посреднические организации. Поэтому существует необходимость в дополнении понятия «кластер» и его корректировке.

Для полного описания всех участников кластера можно использовать понятие «субъект экономической деятельности», так как оно определяет каждого активного агента рынка. Такое изменение устраним существующие недостатки. Также правильным будет дополнение определения кластера способом охвата звеньев кластера, предложенным Д.А. Яловым.

Таким образом, кластер, как экономическая категория, - это группа взаимосвязанных между собой субъектов экономической деятельности, общественных, посреднических организаций, институтов знаний и других участников рынка, характеризующихся единым направлением и общностью, взаимодополняющих друг друга и взаимодействующих в процессе создания добавочной стоимости продукции, услуги.

Жизненный цикл технологического уклада

Казакова Анна Николаевна

Аспирант

Томский государственный университет, экономический факультет, Томск, Россия

E-mail: kan843@sibmail.com

В мировой экономической мысли сложилось понимание экономической динамики как неравномерного и неопределённого процесса эволюционного развития общественного производства. В современной экономической теории чередование деловых циклов связывается со сменой технологических укладов в общественном производстве.

Понятие "уклад" означает обустройство, установившийся порядок чего-либо. Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др. Сам по себе цикл объективен. Однако в экономической сфере могут происходить процессы, которые, накладываясь на тот или иной этап цикла, будут определенным образом изменять его. Одним из ключевых процессов можно считать базисные инновации. Комплекс базисных инноваций образуют ядро технологического уклада.

В современной экономической теории чередование деловых циклов связывается со сменой технологических укладов в общественном производстве. Понятие "уклад" означает обустройство, установившийся порядок чего-либо.

Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др.

Период доминирования технологического уклада характеризуется наиболее крупным всплеском в его развитии. Согласно теории длинных волн Кондратьева научно-техническая революция развивается волнообразно, с циклами протяженностью примерно в пятьдесят - сто лет.

Жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы. Зарождению новой инновационной волны предшествует инновационно-технологический кризис. Первая фаза приходится на становление в экономике предшествующего технологического уклада. Вторая фаза связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада в течение пятидесяти лет. Третья фаза приходится на отмирание устаревающего технологического уклада.

Начиная с промышленной революции в Англии по настоящее время в мировом технико-экономическом развитии можно выделить жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад [2, 3].

Первый (1785-1835 гг.) - появились новые технологии в текстильной промышленности, использовании энергии воды.

Второй (1830-1890 гг.) - ускоренное развитие транспорта (ж\д, паровое судоходство), возникновение механического производства в отраслях.

Третий (1880-1940 гг.) - промышленное производство электрической энергии, развитие тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили.

Четвертый (1930-1990 гг.) - дальнейшее развитие энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов.

К ключевому фактору пятого (ныне действующего) технологического уклада относят: микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят: электронные компоненты и устройства; электронно-вычислительная техника; радио- и телекоммуникационное оборудование; лазерное оборудование; услуги по обслуживанию вычислительной техники.

Сегодня этот технологический уклад близок к пределам своего роста: взлет и падение цен на энергоносители, образование и крах финансовых пузырей можно считать верными признаками завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего - шестого технологического уклада. Формирование воспроизводственного контура нового технологического уклада - длительный процесс, имеющий два качественно разных этапа. На первом возникают его ключевой фактор и ядро в условиях доминирования предшествующего технологического уклада, который объективно ограничивает возникновение производств нового уклада потребностями собственного расширенного воспроизводства. С исчерпанием экономических возможностей этого процесса наступает второй этап, начинающийся с замещения доминирующего технологического уклада новым и проявляющийся в виде новой длинной волны экономической конъюнктуры [1, 27].

Замещение технологических укладов требует, как правило, определенных изменений в социальных и институциональных системах.

Определение базисных инноваций является важнейшей задачей научно-технического прогнозирования и выработки инновационной стратегии. Кластер базисных инноваций лежит в основе системы государственных (федеральных) инновационных программ.

Государство должно создавать благоприятные условия для инновационной деятельности и оказывать поддержку базисным инновациям, которые требуют крупных вложений, носят обычно межотраслевой характер и отличаются высоким риском.

Литература

1. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики 2009, № 3, С. 26-38.
2. Назарова Е.А. Многоукладность экономики технико-инновационный потенциал экономического развития России // Проблемы современной экономики. Вопросы современной экономической теории. Макроэкономика. Электронный ресурс. [Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22527>]
3. Hekker M.P. Suur R.A. Function of innovation systems: A new approach for analysing technological change. 2007, 74, P. 413-432.

**Инновации в управлении результатами бизнеса на основе
ключевых показателей эффективности**

Колесникова Ольга Николаевна

Кандидат экономических наук

Курский государственный университет,

факультет экономики и менеджмента, Курск, Россия

E-mail: kon-1981@mail.ru

Российский бизнес растет, вместе с масштабом увеличивается и сложность управления, перед компаниями встают все новые задачи. Основанием для инноваций в сфере управления является изменение задач, решаемых организацией, которое, в свою очередь, вызвано объективными изменениями, происходящими во внешней среде ее деятельности. В этой ситуации одной из совершенных систем, отслеживающей основные показатели деятельности и позволяющей на базе этой информации влиять на происходящее в компании, является управление результатами на основе ключевых показателей эффективности. Система управления результатами бизнеса состоит из трех элементов: набор показателей или ключевые показатели эффективности (КПЭ) и обеспечивающие их измерение и отслеживание процессы и информация; механизм определения целевых значений КПЭ; процесс управления – итеративный процесс постановки задач, планирования работы и оценки результатов [1].

Ключевыми показателями эффективности принято называть ограниченный набор основных параметров, которые используются руководством для отслеживания и диагностики результатов деятельности компании и последующего принятия на их основе управленческих решений [2]. При разработке и внедрении системы КПЭ используются два основных подхода: подход, основанный на финансовых параметрах, и подход, основанный на факторах успеха используемой стратегии или модели бизнеса.

Как показало исследование, ключевыми факторами успеха процесса управления являются следующие: последовательный цикл взаимодействий между и внутри различных уровней компании, включающий оценку деятельности, постановку задач, планирование дальнейшей работы; формализация поставленных задач и целевых значений КПЭ; обучение сотрудников и активная поддержка в достижении ими поставленных задач; формализованный анализ причин отклонения фактических значений КПЭ от целевых и анализ работы, проведенной сотрудниками и подразделениями для достижения поставленных задач; интеграция оценки результатов деятельности и постановки задач со всеми остальными процессами в компании (стратегическое планирование, бюджетирование и т.д.), с тем чтобы этот процесс стал неотъемлемой частью ежедневной деятельности компании.

Внедрение системы управления результатами бизнеса требует создания высококлассного аналитического отдела, коренной перестройки методов и практики

работы всей организации. В ходе ее внедрения крайне важны: правильное позиционирование работы с акцентом на итеративность процесса и участие линейных подразделений в определении их КПЭ; внимание со стороны высшего руководства; большая разъяснительная работа, призванная объяснить руководителям и сотрудникам как саму идею и принципы системы, так и детали нового процесса. Необходим комплексный подход и, в частности, увязка с основными стимулами и инструментами мотивации в рамках системы управления персоналом.

Проведенное исследование показало, что внедрение системы управления результатами бизнеса на основе ключевых показателей эффективности обеспечит синергетический эффект, качество и скорость принятия управленческих решений.

Литература

1. Новые тенденции в управлении; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007.
2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2007.

К проблеме устойчивости инновационного развития*

Колтуновский Кирилл Игоревич¹, Иванова Вера Николаевна²

Аспирант, студент магистратуры

1. *Московский государственный университет приборостроения и информатики,*
2. *Российский государственный социальный университет, Москва, Россия*

E-mail: fallout5@rambler.ru; vere85@mail.ru

Любое развитие, как форма существования динамической системы, должно быть наделено обратными связями, величина и изменения которых со временем определяют устойчивость указанного развития. Такая устойчивость может пониматься и как вообще способность к развитию, т.е. качественному изменению, так и как способность развиваться без скачков, в том числе регрессионных срывов. Последние возникают в тех случаях, когда как положительные, так и отрицательные обратные связи по какой-либо причине резко меняют свои относительные значения. Тогда-то и может произойти срыв, чреватый, в том числе и полным разрушением рассматриваемой динамической системы. Именно этот случай является наиболее опасным с точки зрения теории управления. А на практике, например в отношении кредитно-денежного обращения, он трактуется как хорошо известный финансовый кризис. Особенностью инновационного развития эпохи постиндустриального типа воспроизводства, когда ключевой продукт – знания, является наличие сильных положительных обратных связей вследствие действия экстерналистного эффекта [2]. Последний предполагает, что знания как неистрачиваемый ресурс, произведенный одним производителем, может быть использован в производственных процессах других производителей, что порождает процессы типа цепной реакции и, естественно, очень сильно интенсифицирует экономику страны. Естественно было бы предположить, что при планировании запуска инновационного продукта в виде новых знаний возможно учитывать и положительные воздействия на экономику такого продукта в смежных ее областях. И именно так и поступают, когда принимают решения на уровне государства. Но как раз здесь-то и появляется опасность неустойчивости. Ведь ожидания воздействия экстерналистного эффекта на смежные отрасли могут не оправдаться, т.к. опыта, как правило, еще такого нет, а ресурсы их этих отраслей – уже изъяты, да время упущено. Возникает критическая ситуация, чреватая как раз типичным кризисом. Именно с таким кризисом Россия столкнулась в последнее время, возложив

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 09-02-00021«а/И».

ранее большие надежды на закон о техрегулировании [1]. Принятие этого закона, как считают многие специалисты в области стандартизации, является стратегической ошибкой государства [3]. И даже сам Президент РФ назвал положение с реализацией Закона «О Техническом регулировании» бедой страны. Вместо планировавшегося принятия около 700 регламентов, которые должны были иметь силу закона и приниматься на уровне правительства и Президента, за семь лет принято только 11. При этом система российских стандартов, позволявшая все делать на лучшем уровне – была заброшена фактически с отменой обязательности следования большинства из этих стандартов, а техническое регулирование в стране осталось без нормативной базы. При этом каждый производитель сейчас волен делать свою продукцию так, как он считает это нужным сам, т.е. лично ему самому, без учета интересов страны. А каждый чиновник, опять же, как тот считает сам нужным, может ставить этому производителю свои условия на получения того или иного разрешения (отвод земель, согласование допустимых производственных выбросов, и т.п.) и взимать при этом в виде подношений свою административную ренту. Это все можно охарактеризовать как первый опыт системного кризиса в нашей стране, связанного с недооценкой, как проблемы ресурсного обеспечения инновационного развития в условиях постиндустриального типа воспроизводства, так и недооценкой действующих при этом обратных связей. В результате получилась полная вакханалия и неопределенность. На сегодняшний день принят закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О техническом регулировании» [4]. Но это, как считают трое бывших председателя Госстандарта, очередная ошибка. Первая была с самим принятием закона о техрегулировании, сейчас совершена вторая. То, что сейчас сделала с принятием поправок группа не компетентных людей, - они просто подвели Президента и страну в целом. Пройдет еще год, два, три и снова будут собираться и говорить, что закон не удался, напрасно потрачены 7 лет. За это время можно было бы техническую революцию сделать. Надо было те деньги, что потрачены на первичный закон использовать на обновление и разработку новых стандартов и большую часть гармонизировать с зарубежными. При этом мы могли бы в течение 2-х лет, максимум трех, стать самыми лучшими в мире в области технического регулирования. В настоящее время организован сбор подписей под обращением к Президенту РФ об отмене Закона «О техническом регулировании» и замене его на законы «О стандартизации», «О сертификации» и «О государственном контроле (надзоре)». В них должны быть, в частности, четко прописаны критерии выбора предметов нормативно-правового регулирования и самого регулирования. Таким образом, на лицо серьезный системный кризис, охвативший правовые вопросы воспроизводства в стране в целом. Системность его определяется как отсутствием адекватной законодательной базы для технического регулирования в стране, отсутствием компетентных функционеров в законодательных сферах, а также – отсутствием обратных положительных связей между этими функционерами и представителями общественности в стране. Новые возможности, которые дает на практике экстернальный эффект в условиях России привели к плачевным результатам, произошел тот самый регрессионный срыв, т.е. система технического регулирования потеряла устойчивость и попросту разваливается на глазах, а это вполне может привести и к развалу вообще всей отечественной промышленности. Системность кризиса с техрегулированием предопределяет и необходимость системного подхода к анализу его первопричин. На наш взгляд такой первопричиной является отсутствие признания легитимности частной собственности, приобретенной в процессе приватизации, со стороны большинства российских граждан. В РФ собственность нации была экспроприирована безвозмездно и самым грубым образом – чисто административными средствами, даже без видимого диалога и переговоров. Это – первородный грех нынешнего частного промышленного капитала России и вступившего с ним в сговор

государства. Власть не стала этот грех искупать хотя бы в виде символического осуждения той приватизации. Конфликт загнали в глубины коллективной памяти. И он напоминает о себе через подобные кризисы, т.к. чиновники, памятуя, что мошенничества при приватизации им простили, перестали с кем-либо и с чем-либо считаться вообще. Население же в отместку за это им абсолютно не доверяет ни в чем, и сотрудничать с ними не желает. А это значит, что институты гражданского общества попросту не функционируют и так нужные положительные обратные связи в обществе не реализуются.

Литература

1. Колтуновский К.И., Ильченко И.А. Технические регламенты в контексте инновационного развития Российской Федерации. // Мир стандартов. 2009. № 4 (35). С.58-66.
2. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, № 6, 2007, С.4-27.
3. Санникова К. Геннадий Воронин: Поправки в ЗОКОН «О Техническом регулировании» - очередная ошибка, он просто НЕ НУЖЕН! // www. angi.ru, 18.12.2009.
4. Федоров Е. Изменения в закон о техническом регулировании рекомендованы к принятию // www. legis.ru, 18.12.2009.

Управление знаниями в компаниях как источник инноваций и конкурентных преимуществ

Коновальчук Наталья Олеговна
аспирант

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия
E-mail: konovaltchouk@mail.ru*

В современной экономике растёт технологичность рыночных отношений и наблюдается глобализация деятельности предприятий независимо от масштаба бизнеса. В условиях изменений в производственных и информационных технологиях, материальные активы образуют лишь часть потенциала предприятий. Ведущими ресурсами развития во все большей мере становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальный капитал и растущая профессиональная компетенция кадров [2].

Знания становятся одним из основных ресурсов и конкурентных преимуществ в современных предприятиях. Эффективность функционирования предприятия прямо зависит от объема, содержания, обмена и применения формируемых и циркулирующих знаний.

Знания представляют собой практическую информацию, которая активно управляет процессами выполнения задач, решения проблем и принятия решений. При этом управлять знаниями - значит систематически, точно и продуманно формировать, обновлять и применять их с целью максимизации эффективности предприятия и прибыли от активов, основанных на знаниях. Наряду с этим можно утверждать, что знания представляют собой любой факт, пример, событие, правило, гипотезу или модель, которые усиливают понимание или исполнение в определенной области деятельности или дисциплины. Применительно к этому управление знаниями означает формализацию и доступ к практическому опыту, знаниям и экспертным данным, которые создают новые возможности, стимулирующие инновации [2].

Управление знаниями имеет две основные задачи. Одна - это эффективность, использование знаний для роста производительности и снижения затрат. Другая - инновации, создание новых продуктов и услуг, новых предприятий и новых бизнес-процессов.

В своих работах, Питер Друкер, охарактеризовал знания как «единственное устойчивое конкурентное преимущество». Он утверждал, что именно знания становятся источником высокой производительности, инноваций и конкурентных преимуществ [3].

Проведенное автором исследование включает сравнительный анализ финансовых показателей корпораций США, принадлежащих к одной отрасли, а также попытку объяснения разницы роста рыночной стоимости компаний, на основании анализа примеров использования знаний.

Литература

1. Авдейчик В. Управление знаниями в практике управления проектами, Москва, 2003
2. Мильнер Б. З. Концепции управления знаниями в современных организациях. Российский журнал менеджмента №1, 2003.
3. Drucker P. F. Planning for uncertainty. The Wall Street Journal (June 22), 1992
4. Fuller S. Knowledge Management Foundations. Butterworth-Heinemann: Newton, MA, 2002
5. Sveiby K.-E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets. Berrett-Kochler Publishers: San Francisco, 1997

Диалектический подход к антикризисному управлению*

Копельчук Ярослав Сергеевич

Соискатель

Московский государственный институт технологий и управления, Москва, Россия

E-mail: vinoj@rambler.ru

*«Разделение труда одновременно приводит
к ассоциации, объединению производительных сил»
Ф. Лист*

Вся история экономики развивалась от кризиса к кризису – кризиса политического, энергетического и т.п. Так ли это плохо? Так ли плохо, когда начинается кризис? Ведь кризис – это своего рода поворотный момент в развитии экономики. И не только. В любом случае кризис, – каким бы он ни был и в чем бы он не проявлялся, – в межличностных отношениях, когда расстаются супружеские пары; в глобальном, когда рушатся государства. Кризис – это уход менее эффективного, менее приспособленного в пользу более эффективного, лучше адаптируемого в изменяющихся условиях. Личная характеристика, отношение, ностальгия здесь не могут идти в расчет, ибо они слишком личные, а значит, пассивны в глобальном плане. Нас интересуют только активные изменения – то есть те, которые толкают нас вперед, и не так важно, как назвать то, что мы ожидаем получить – «светлым будущим», или «демократической страной». Важен сам процесс преобразования одного в иное, отличное от устоявшегося, привычного. Это

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 09-02-00021 «а/И».

всегда ломка – такая же, как физическая или биологическая. Как, например, физиологические изменения некоторых животных после катастроф. Так же и морально-этическая ломка: мы часто слышим от людей «советской» закалки, что «в наше время все было иначе и чище». В любых жестких условиях выживают не сильнейшие, как это принято, а порой и приятно считать, а наиболее успешные. Именно такие люди, схемы, методы имеют шанс «остаться в живых», как ни жестко и цинично это звучит.

И еще – любой кризис это обязательно размежевание. Переосмысление своего места в истории и мире и пересмотр приоритетов. Так, врач принимает решение об ампутации конечности человека, когда под угрозой жизнь человека. В экономически–политически-географическом же плане все намного сложнее. Мы живем в тесной кооперации с окружающими нас государствами, конфессиями и т.д. и т.п. И отсечь от себя, т.е. от государства наименее успешный, или наиболее агрессивно-сепаратистский регион, не всегда помогает решить долгосрочные задачи.

Сложившиеся на данный момент в РФ экономико-политические условия наводят на логическую мысль о необходимости замены старого «режима» на новый, наиболее оптимальный в изменяющемся мире. Но – для того, чтобы поехал поезд, нужно, чтобы двигаться начал каждый состав. И каким бы сильным и «сильномотивированным» не был локомотив, любой из составов легко может если не прекратить, то, по крайней мере, затормозить движения. Однако у нас все сложнее – и в этом кроется огромный плюс и огромные преимущества. На данный момент у России может быть несколько путей развития, в каждом из них есть плюсы и минусы. Но ни один не идеален.

Возможно, любой из вариантов выхода из кризиса и дальнейшего развития мог бы привести к благополучию меньшую по территории и этническому составу страну, или даже один или несколько регионов РФ, то для такого конгломерата разностей, как Россия, это невозможно. Причина в полярных различиях между тем, что происходит, как живут на одном конце страны с реалиями на другом конце. В этом же множестве, разнообразии и величине и заложены сложности в управлении. Однако принимать решения нужно, и изменения, т.е. эволюция необходима и неизбежна. Но составы движутся с разной скоростью. Как быть?

Если обратить взгляд назад, а как, говорится, кто не знает прошлого, тот не войдет в будущее, то можно увидеть замечательный опыт пост-революционной обстановки на просторах нашей большой Родины. Были созданы колхозы (отметим на данный момент все спорные вопросы по этой теме – нам важна лишь суть), каждый из которых занимался тем, что считал наиболее оптимальным, например, там, где хорошо росла пшеница, сеяли пшеницу, где свекла - свеклу (здесь тоже спорный и открытый вопрос, так, всем известны примеры, когда новый глава колхоза приезжая в Украину из Сибири со стереотипом того, что здесь воткнешь палку в землю и она зацветет, гнал людей на посевную в марте, а то и вовсе в феврале, или нелогичный план, заставляющий колхозы производить то, что нецелесообразно, а порой и невозможно на данной местности или при данных возможностях – но эти вопросы вторичны и касаются методов управления и личных качеств самих управленцев»).

Суть в том, что каждый хозяин знает о возможностях своего хозяйства, а, следовательно, может и планировать наиболее точно будущие результаты труда, подавать план «наверх», где эту информацию после переработки, корректировки, т.е. диалога власти верховной с властью местного масштаба, включают в общий План. А значит, максимально использовать опыт и возможности каждого для блага общности. Конечно, при такой системе невозможно обойтись и без давления сверху – план все-таки должен быть. Без этого прогнозирование, равномерное развитие немислимо. Однако это позволит избежать ситуации, когда рушится едва построенный дом – лишь бы в сроки уложиться!

Итак – если дать свободу выбора некоторым или всех хозяйствующим субъектам в четко очерченных рамках вопросов, то можно получить ситуацию, когда каждый территориальный член государственного сообщества может выдать максимум. Работать более эффективно, чем это было до сих пор.

Выделение нескольких кластеров, на территории которых условия экономики, методы управления и цели будут несколько отличаться от всей страны. А именно, наличие свободного выбора пути развития, ограниченного определенными, заранее заданными целями. Т.е. уже не план, каким мы его знаем с советских времен, но План, являющийся набором общих указаний, рекомендаций и конкретными пожеланиями в конечном результате.

Прекося неизбежны, но ведь они и так есть. Так что лучше – перекося при загибании, или при подъеме на новый уровень развития?

Литература

1. Ильченко И.А. Авторские права, патенты и ГОСТы: в поисках компромисса // Вопросы новой экономики, № 3, 2007, с. 55-60
2. Ильченко И.А. Копельчук Яр. С «Экстернальный эффект и денежное обращение». Международная конференция «Ломоносов-2008». Сборник тезисов.
3. Копельчук Яр.С. Конвертируемость рубля и стратегия догоняющего развития. – Международная конференция «Ломоносов-2005». Сборник тезисов. Том II / Гл. ред. В.Н.Сидоренко. – М.: Издательство МГУ, с.712-713.
4. Копельчук Яр.С. Полная конвертируемость рубля, интеграция либо локализация? - Международная конференция "Ломоносов-2004".
5. Паршев А.П., Почему Россия не Америка. М: Крымский мост-9Д, НТЦ Форум, 2005 с. 14-21.

Финансово – экономическое обоснование внедрения инновационной технологии рециклинга металлургических отходов в рамках региональной экологической политики

Котенева Мария Васильевна

Студент

Тульский государственный университет, факультет Экономики и Права, г.Тула, Россия

E-mail: kotenevamt@yandex.ru

Проблема переработки промышленных отходов считается самой крупной экологической проблемой века. Удаление вредных отходов - серьезный вопрос в развитых, равно как и во многих развивающихся странах. В масштабе всей Земли ежегодно производится более 600 млн. т вредных промышленных отходов. Обращаясь к региональному масштабу следует отметить, что экологическая обстановка в Тульской области за последние годы стабилизировалась, но уровень загрязнения окружающей среды остается высоким. Так, в 2007 году в атмосферный воздух от всех видов источников загрязнения было выброшено 298 тыс. тонн вредных веществ, из которых 163 тыс. тонн - от стационарных источников [1]. Среди всех областей центра России Тульский регион по концентрации промышленных и энергетических предприятий на 1 м² площади уступает только Московской области [3], но по выбросам вредных веществ в атмосферу в расчете на 1 км² территории - превосходит Московскую область в 1,7 раза, Калужскую и Орловскую области - более чем в 10 раз [4].

Региональные экологические проблемы Тульской области обусловлены прежде всего тем, что на сравнительно небольшой ее территории (25,7 тыс. км²) сконцентрировано много предприятий обрабатывающих производств, и среди них

основными источниками загрязнения атмосферы являются предприятия металлургического комплекса, химической промышленности и машиностроения. Их объемы выбросов составляют соответственно 38%, 9,3% и 1% от общего объема выбросов предприятий промышленности [2, с.22]. В этой связи наиболее актуальным для Тульского региона сегодня является разработка инновационных мероприятий по снижению вредного воздействия на окружающую среду именно предприятий металлургии.

Основными отходами металлургического производства служат колошниковая пыль, отсев ферромарганца, шламы и т.п., т.е. мелкофракционные твердые отходы. В Тульской области они накапливаются в отвалах и хвостохранилищах уже более 50 лет вокруг территории ОАО «Тулачермет» и формируются уже более 100 лет вокруг второго крупнейшего металлургического предприятия области - ОАО «Косогорский металлургический завод».

Широко известным является тот факт, что отходы металлургических производств, в большинстве своем, представляют собой мелкую фракцию и поэтому нуждаются в специальной предварительной подготовке (окусковании). На сегодняшний день известны три способа окускования мелких руд и концентратов: агломерация, грануляция (окомкование) и брикетирование. Наиболее прогрессивным методом переработки отходов металлургического производства является именно технология холодного брикетирования, разработанная специалистами ООО «ЭкоМашГео», так как она обладает рядом несомненных преимуществ, основными из которых являются:

- технология брикетирования направлена на возврат технологических отходов в производство для дальнейшего их использования в качестве шихтового материала, как частичной замены железорудного сырья и кокса.
- количество оборотного продукта на брикетной фабрике составляет не более 2%, в то время как на агломерационной фабрике - около 20-25% (а иногда и выше) от общего потока шихты;
- производственный цикл изготовления брикетов (от сырья до брикета) составляет не более 24 часов, в то время как аналогичные технологические решения западных производителей реализуются за 72 часа;
- брикеты имеют одинаковую форму и вес, а также обладают повышенной прочностью, что позволяет снизить издержки на брак при их транспортировке;
- обеспечивается возможность использования всех видов тонкодисперсных отходов металлургического передела;
- соблюдается экологическая безопасность производства брикетов (безотходность, отсутствие высоких температур при изготовлении – не более 60°C) и т.д.[5].

Проблема образования и накопления отходов металлургического комплекса в Тульском регионе наиболее актуальна для ОАО «Косогорский металлургический завод». С момента основания завода по грубым оценкам на его территории накоплено порядка 5,5 млн. тонн различных отходов, количество которых продолжает неуклонно расти. Следует также принять во внимание, что санитарно-защитная зона размером 300 метров установлена для завода в порядке исключения, что требует от него постоянного контроля над выбросами и экологической обстановкой региона.

В этой связи предлагается на базе упомянутого завода реализовать проект по строительству брикетной фабрики, которая будет утилизировать промышленные отходы, превращая их в экономически выгодное для предприятия сырье. Проведенные расчеты свидетельствуют не только об экологической, но и об экономической эффективности данного проекта с использованием инновационной технологии холодного брикетирования металлургических отходов (таблица 2).

Таблица 2–Обобщающие показатели финансово-экономической оценки проекта

Наименование показателя	Ед. изм.	Расчетная величина	Условие эффективности реализации проекта	Соблюдение условия
1 Чистая текущая стоимость NPV	тыс.руб	2 178 841,6	NPV>0	да
2 Период окупаемости проекта PBP	лет	2,16	PBP<T _p	да
3 Индекс рентабельности инвестиций PI	-	3,5	PI>1	да
4 Внутренняя норма рентабельности IRR	%	165	IRR>d	да

Проведенное исследование позволяет сделать вывод об эффективности применения технологии брикетирования на металлургических предприятиях Тульской области как с целью снижения экологической нагрузки на территорию, так и для реструктуризации сырьевой базы металлургических предприятий. Учитывая, что технология холодного брикетирования способна работать с железо-углеродо-флюсо-содержащими отходами, представляется целесообразным предложить данную технологию для внедрения не только в металлургии, но и на предприятиях химической, коксохимической, горнодобывающей, а также машиностроительной промышленности Тульского региона.

Литература

1. Закон Тульской области от 29.12.2006 № 787-ЗТО «Об областной целевой программе «экология и природные ресурсы тульской области на 2007 - 2011 годы»
2. Тульский статистический ежегодник. 2007: статистический сборник/ Туластат: Т., 2008 – 310с.
3. www.ccitula.ru (Тульская торгово-промышленная палата)
4. www.tspu.tula.ru (Тульский государственный педагогический университет им.Л.Н.Толстого)
5. www.briket.ru (Общество с ограниченной ответственностью «ЭкоМашГео»)

Инновационный подход в организации оффшорных зон в России на основе опыта Португалии

Кузнецова Анастасия Алексеевна

Студент

Волжский Гуманитарный Институт (филиал) ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»

экономический факультет, Волжский, Россия

E-mail: bluerunner@yandex.ru

Принимая во внимание активный процесс интеграции России в международные экономические отношения, необходимо учитывать опыт мировых оффшорных финансовых центров. Анализ их особенностей на современном этапе развития мировой экономики и возможность перенять отдельные элементы их структуры приобретает приоритетное значение для нашей страны.

Существует комплекс факторов, стимулирующих развитие оффшорного бизнеса в России. К основным из них можно отнести: тяжесть налоговой нагрузки и неэффективность фискальной политики, неблагоприятный инвестиционный климат и мощные мотивы к экспорту капитала за рубеж, высокие инвестиционные риски и использование оффшорных схем для сокрытия факта владения инвестиционными объектами в России, криминализация экономики и использование оффшорных схем для отмывания доходов, полученных преступным путем.

Создавая оффшорные зоны, можно постепенно снизить общий уровень налогообложения, достигнув при этом существенного (более чем в 2 раза) роста поступлений платежей в бюджет.

Льготные компании в налоговых оазисах России по своему правовому положению и организационному механизму во многом аналогичны зарубежным фирмам оффшорного типа, хотя действуют полностью в рамках российского законодательства. Главное отличие заключается в том, что от налогов они освобождены не полностью, а только от местной составляющей.

Несмотря на то, что Европейский Союз активно борется со странами-оптимизаторами налогов, внутри самого ЕС уже давно (с его позволения) прижился свой родной «оффшорчик» под названием Мадейра. Это автономная территория в составе Португалии, состоящая из островов Мадейра и Порто Санта. Находясь в Атлантическом океане, в тысяче километров от континента, острова получили небольшую налоговую индальгенцию от Португалии и ЕС.

Проведя исследование, можно предложить следующие изменения в функционировании оффшорных зон России, на основе опыта Португалии.

- Отмена не только местных налогов, но и региональных.
- Также возможна уплата подоходного налога по следующим ставкам: до 2012 года – 4%, 2013 – 2020 годы – 5%.
- Климат Мадейры, безусловно, намного более привлекателен, здесь значительно лучше развиты туристско-рекреационные услуги. В Калининградской области возможно дальнейшее развитие санаториев, пансионатов, оздоровительных лагерей и баз отдыха.
- Налоги у источника: в отношении процентов и роялти налог составляет 10% (как на входящие, так и на исходящие платежи); в отношении дивидендов 15% либо 10%, если лицом, имеющим фактическое право на дивиденды, является компания, которая в течение непрерывного двухлетнего периода до выплаты дивидендов прямо владеет по крайней мере 25 процентами капитала компании, выплачивающей дивиденды.
- Для простых и смешанных холдинговых компаний (Holding and Mixed Holding Companies) 95 % дохода от холдинговой деятельности не подлежат налогообложению, остальные 5% облагаются налогом по стандартной ставке.
- Доходы смешанной холдинговой компании, получившей лицензию в Зоне свободной торговли, полученные ею от торговой деятельности, не связанной с ценными бумагами, освобождены от корпоративного налога до 2011 года.

Литература

1. <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=955> (Информационно-аналитическая газета «Деньги», электронная версия)
2. http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0 (Википедия – свободная энциклопедия)

3. <http://www.conceptconsult.ru/offshore/compare/> (Сайт юридической фирмы Concept consulting Ltd.)
4. <http://www.roche-duffay.ru/articles/madeira.htm> (Статьи и брошюры)
5. <http://www.offshore-shelf-company.ru/content/view/46/32/> (Сайт компании Импэкс Консалт)
6. <http://romanov-murman.narod.ru/book/pero/np.htm> (Реферат «Налоговая политика государства»)
7. http://www.nalogi.net/1996/9611_1.htm (Сайт компании НПК ВЕСТА)
8. <http://www.barrit.ru/price/15.html> (Сайт юридического центра "Взгляд")
9. <http://www.icf-ua.com/jurisdictions/mad.html> (Сайт ООО «Юридическая фирма «АйСиЭф»)
10. <http://www.corpagent.com/serv.htm?id=11> (Сайт компании НПК ВЕСТА)
11. http://www.rosuez.ru/oez/oez_types/kaliningrad_oez (Сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами РФ)
12. <http://www.mid.ru/Nsdipecon.nsf/af4d68f5d1bb4537c32575eb00296dd1/6cd2c5f74bc4e905c32572a40045a953?OpenDocument> (Сайт Министерства Иностранных Дел РФ)
13. <http://www.tencon.ru/article/85> (Сайт юридической компании Тензор)

Инновации как основа конкурентоспособности

Кулакова Ольга Владимировна

Студент

Ульяновский Государственный Университет,

Факультет трансферных специальностей, Ульяновск, Россия

elja0606@rambler.ru

Главной целью деятельности организации является производство продукта, который стабильно будет находить покупателей. Это означает, что продукт должен быть, во-первых, интересен покупателю настолько, что он готов отдать за него деньги, и, во-вторых, интересен покупателю более, чем аналогичный или схожий по потребительским качествам продукт, производимый другими фирмами. Если продукт обладает этими двумя свойствами, то говорят, что продукт имеет конкурентные преимущества.

Следовательно, фирма может успешно существовать и развиваться только в том случае, если ее продукт обладает конкурентными преимуществами. Все факторы конкурентоспособности продукции компании зависят от многих показателей, где в числе основных можно выделить уровень технологичности развития производства, который зависит, в свою очередь, от уровня новаций, вводимых в производство.

Мировой и передовой отечественный опыт показывает, что в современной конкурентной борьбе идет соревнование не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность участников производственного процесса к разработке и внедрению эффективных инноваций технологического, организационного и коммерческого характера. Ускоренное и масштабное развитие новых технологий приводит к тому, что во всем мире экономический рост все больше и больше определяется той долей продукции и оборудования, которые основаны на прогрессивных знаниях и современных решениях. Сейчас непрерывное освоение новых технологий является одним из приоритетных направлений развития для хозяйствующих субъектов развитых стран.[1]

По своей сути, инновация представляет собой результат инвестирования в разработку получения нового знания, инновационной идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным

получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс).

В современном мире все чаще используется понятие «инновационное предпринимательство», которое подразумевает под собой отрасли предпринимательства, функционирующие на достижениях научно-технического прогресса с быстроменяющимися технологиями. Субъекты инновационного предпринимательства – это субъекты предпринимательства, инновационная активность для которых является основой ведения бизнеса и инструментом конкуренции. Однако не все экономические единицы подпадают под данное определение, несмотря на то, что российской экономике необходимо вставать на новый путь производства, в результате чего Отечественная продукция будет конкурентоспособной на мировом рынке.

При осуществлении инновационного типа производства предполагается создание принципиально новых товаров/услуг, а не копирование существующих, или фокусирование на ранее достигнутых результатах деятельности. Для внедрения инновации в производство, необходим следующий процесс: инвестиции — разработка — процесс внедрения — получение качественного улучшения. Очевидно, что данный процесс требует немалых финансовых затрат. Это связано как непосредственно с внедрением нововведений в производство, так и с проведением различного вида анализа. Таким образом, предприятие должно обладать достаточным объемом денежных средств для осуществления инновации.

Поскольку инновационная политика находится в сфере интересов федеральных органов власти, то государство поддерживает отрасли экономики, направляя различные дотации и субсидии стимулирует их развитие в инновационном направлении. Однако, данные мероприятия осуществляются в недостаточном объеме, о чем говорит статистика. Хочется отметить положение России на рынке инноваций: взять, к примеру, позицию «технологическая готовность к инновациям». Согласно ней, Россия находится на 69 месте, с оценкой 3,3 по 7-бальной шкале, сразу после Перу. Лидерами в этой позиции являются Израиль, США и Финляндия. Следующая позиция – «затраты компании на НИОКР», где Россия занимает 36 место, с оценкой 3,5 по 7-бальной шкале, сразу за Литвой и Чехией. Среди лидеров в этой области можно наблюдать Японию, США и Германию. Далее можно отметить позицию «Государственные расходы на приобретение передовых технологий»: Россия на 57 месте, с оценкой 3,7 по 7 бальной шкале, сразу после Чехии; лидеры здесь представлены странами Сингапур, Люксембург, Тайвань.[2]

Проведя несложный анализ данных показателей, можно проследить достаточно неблагоприятную тенденцию нахождения России на международной арене в области развития инноваций, а, следовательно, и конкурентоспособности продуктов, товаров и услуг. Инновационное развитие экономики не возможно без опережающего развития образования, науки, технологий. Поэтому необходимо делать акцент на развитии наукоемких, высокотехнологичных отраслей, которые впоследствии обеспечат экономике стабильно высокий уровень развития и принципиально новый уровень производства.

Литература

1. [Замаев А.Х.](#) Особенности развития национальной инновационной системы, Проблемы современной экономики, N 3(31).
2. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).

Механизм совершенствования деятельности предприятия на основе матричной формы сбалансированной системы показателей⁴

Кулик Ольга Станиславовна⁵

ассистент, аспирантка 3-го года обучения

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

финансовый факультет, г. Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: olga543@list.ru

Вся деятельность предприятия неразрывно связана с системой отношений между самой компанией и группами заинтересованных в ее деятельности лиц. От того, насколько эти отношения эффективны и сбалансированы, зависит деятельность предприятия, его прибыльность, платежеспособность, деловая репутация.

Вопросы взаимоотношения предприятия с основными группами лиц, оказывающими влияние на его деятельность и заинтересованных в ней, находят свое отражение в стратегии предприятия, в том числе в таком ее инструменте, как сбалансированная система показателей. Для этого выделяются основные и дополнительные проекции. В нашем примере на базе деятельности ОАО «Донской табак», нами были выделены следующие заинтересованные группы лиц и, на основе работ Хервига Р. Фридага, В. Шмидта (Хервиг Р. Фридаг, 2006), И.Б. Немировского, И.А. Старожуковой (И. Б. Немировский, 2006), а также практического опыта компаний, созданы следующие перспективы BSC: 1. собственники компании (финансовая перспектива); 2. клиенты компании (клиентская перспектива); 3. сотрудники компании (кадровая перспектива); 4. подрядчики; 5. поставщики; 6. организаций, осуществляющих набор, обучение, переобучение персонала, кадровые службы; 7. страховые компании; 8. инвесторы; 9. кредиторы; 10. рекламные компании; 11. общественные организации; 12. инвесторы на рынке ценных бумаг.

Balanced Scorecard в рамках каждой проекции содержит факторы успеха, относимые к ним стратегические цели, связанные с ними показатели результативности, текущие показатели (текущее состояние показателя), общие показатели (рекомендуемая динамика, планируемая величина показателя через запланированное в стратегии время) и действия, направленные на достижение запланированных целей и величин показателей. Это одна из форм Balanced Scorecard, она разработана И.Б. Немировским и И.А. Старожуковой (И. Б. Немировский, 2006), однако она не всегда удобна в работе, так как рассеивает внимание топ-менеджеров на многообразии целей, не позволяет сосредоточиться конкретно на аспектах удовлетворения интересов предприятия или контрагентов. Преодолеть этот недостаток, на наш взгляд, возможно с помощью предложенной нами матричной формы сбалансированной системы показателей.

Матричная форма Balanced Scorecard представлена двумя видами матриц, разработанных нами:

1. матрица «интересы предприятия – интересы партнера»;
2. матрица «удовлетворенность - платежеспособность».

⁴ Тезисы доклада основаны на материалах исследований, проводимых в рамках диссертационного проекта на тему: «Направления совершенствования процесса финансового планирования деятельности предприятия в условиях современной рыночной системы хозяйствования»

⁵ Автор выражает признательность д.э.н., профессору, Президенту РГЭУ (РИНХ) Золотареву В.С. и к.э.н., финансовому директору ОАО «ЭНЕРГОПРОМ - Новочеркасский электродный завод» за помощь в подготовке тезисов.

Матричная форма сбалансированной системы показателей далека от общепризнанного понимания матрицы, с традиционным определением ее роднит только то, что, во-первых, обе матрицы имеют табличную форму представления, а во-вторых, во втором виде матрицы есть одинаковые для i -той строки и j -того столбца элементы, одновременно характеризующие как удовлетворенность, так и платежеспособность предприятия (этого нет в первом виде матрицы).

Матричная форма сбалансированной системы показателей предложена нами для контроля интересов внешних по отношению к предприятию контрагентов, за исключением собственников и клиентов, то есть, иными словами, данные матрицы строятся только на основе дополнительно выделенных перспектив BSC.

Построение матрицы «интересы предприятия – интересы партнера» основывается на том принципе, что все индикаторы, выделенные нами для ОАО «Донской табак» в рамках каждой из дополнительных перспектив, можно отнести к одной из двух групп – «интересы предприятия» или «интересы партнера». Индикаторы первой группы отбираются на основе того критерия, что предприятию важно знать количество контрагентов, с которыми оно взаимодействует, маневрировать этой величиной, достигать при взаимодействии поставленных целей и т.д., сюда, как правило, мы относили такие индикаторы, как «удовлетворенность предприятия взаимодействием с партнером», «количество партнеров, с которыми взаимодействует предприятие» и так далее. Индикаторы второй группы отбираются на основе предположения, что удовлетворенность партнера тесно связана со своевременностью оплаты за его услуги, ее возможностью, поэтому во вторую группу чаще всего были отнесены такие индикаторы, как «запас платежеспособности», «коэффициент платежеспособности», «доля кредиторской задолженности перед контрагентом в общей величине кредиторской задолженности предприятия» и другие.

Построение матрицы «удовлетворенность - платежеспособность» основывается на отнесении всех индикаторов той или иной перспективы к одной из двух групп «удовлетворенность предприятия» или «платежеспособность предприятия». Возникновение пересекающихся элементов, относимых к обеим группам, возможно на основе того, что платежеспособность предприятия зависит и от того, какому количеству контрагентов предстоит выплачивать средства, насколько оптимально это количество.

Помимо групп и индикаторов, матричная форма Balanced Scorecard содержит величину текущих показателей и нормативную рекомендуемую динамику показателей.

Матричная форма сбалансированной системы показателей – это Balanced Scorecard характеризующая дополнительно выделенные перспективы, только в более наглядной, удобной форме. Она обладает многими преимуществами сбалансированной системы показателей, так как позволяет компании построить эффективную, четкую, грамотную и сбалансированную стратегию в плане отношений с контрагентами, способствует созданию связи стратегии с тактическим уровнем посредством выделения ранних и поздних индикаторов⁶ (идея принадлежит Хервигу Р. Фридагу и В. Шмидту (Хервиг Р. Фридаг, 2006)), что, несомненно, будет способствовать совершенствованию деятельности предприятия, систем его финансового планирования и бюджетирования.

⁶ Кулик О.С. Решение проблемы методического разрыва между стратегией и бюджетом коммерческого предприятия посредством применения индикаторов сбалансированной системы показателей. Российский экономический конгресс, сборник докладов участников. М., ИЭ РАН, 2009 ISBN 987-5-9940-0219-3

Литература

1. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению / Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт; [пер. с нем. М. Рёш]. – Москва: Омега-Л, 2006. – 267 с.
2. И.Б. Немировский, И.А. Старожукова Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с., ил.

Классификация банковских инноваций в современной финансовой системе

Ловяников Денис Геннадьевич

аспирант 1 года обучения

Ставропольский государственный университет

экономический факультет, Ставрополь, Россия

e-mail: denlov1@mail.ru

Калашиников Александр Александрович

старший преподаватель

Ставропольский государственный университет

экономический факультет, Ставрополь, Россия

e-mail: kaa777@rambler.ru

Современная банковская система - это сфера многообразных услуг своим клиентам от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами. Но в соответствии с динамично меняющимися условиями деятельности любой банк как полноценный участник рынка вынужден меняться сам, становясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов. Естественно, что данные процессы не должны протекать стихийно - их необходимо осуществлять системно в рамках разработанной инновационной стратегии, являющейся частью общей стратегии развития банка, и самого финансового рынка страны.

Выбор любой стратегии, как и инновационной, всегда подразумевает построение индивидуального организационно-хозяйственного механизма, обеспечивающего ее осуществление. Для того чтобы конкретизировать цели и результаты инновационной деятельности, а также систематизировать подход к множеству ее возможных проявлений, необходима классификация нововведений.

Классифицируются банковские инновации по многим признакам, следует выделить самые основные, которые определенно создают понятия формирования банковских услуг, структуризацию банковского рынка и динамику роста финансового сектора экономики. Прежде всего, банковские инновации можно разграничить по причинам зарождения. Для этого выделяются реактивные и стратегические инновации.

Реактивные инновации относятся к проведению банком, так называемой оборонительной стратегии, они направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются в основном реакцией на нововведения банка-конкурента. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность для обеспечения своего выживания в конкурентной борьбе на рынке.

Стратегические нововведения в основном направлены на упреждение необходимости инновационных преобразований, их основная цель - получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе.

По месту в деятельности банка инновации можно подразделить на основные и обеспечивающие. Основные инновации определяют наиболее важную часть

инновационной деятельности банка, поскольку его успех на рынке прямо зависит от предложения им спектра продуктов и услуг. Внутри группы основных инноваций также можно выделить две категории: собственно продуктовые инновации и рыночные инновации.

Собственно продуктовые инновации связаны именно с созданием новых банковских продуктов, разработкой новых услуг, а также с продвижением их на рынок, для которого они были созданы. Рыночные инновации объединяют комплекс мероприятий, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые сферы использования. Обеспечивающие инновации играют вторичную роль, поскольку они напрямую не связаны с основными функциями кредитной организации. Эта группа инноваций носит технологический характер и включает в себя инновационные преобразования управленческой структуры, методов организации основного производственного процесса, т.е. процесса оказания услуг и реализации банковских продуктов, совершенствования банковских технологий и т.п.

Следующим принципом классификации банковских нововведений является их подразделение по инновационному потенциалу. Выделяют следующие группы инноваций:

- радикальные, или как их еще называют - базовые, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их реализации и оказания, использование абсолютно новых методов управления;

- комбинаторные, т.е. подразумевающие использование множества сочетаний различных имеющихся элементов (объединение разных имеющихся технологий оказания услуг в один комплексный пакет, предлагаемый впоследствии на рынке как единый продукт);

- модифицирующие, призванные вносить необходимые изменения и дополнения в давно существующие банковские продукты для продления их жизненного цикла (выдача дополнительных дисконтных карт или страхование депозитов при выдаче пластиковых карт).

Любой банк в процессе реализации системного подхода к определению своей инновационной стратегии, рассматривая свою инновационную деятельность с учетом вышеописанных принципов и аспектов классификации, получает возможность точнее позиционироваться на рынке, определить формы продвижения и реализации своих разработок и продуктов на рынок.

Таким образом, приведенная выше классификация банковских инноваций дает возможность выявить некоторые закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов в кредитных организациях. Период скорой реализации их в банке, дает возможность им позиционироваться как сильным финансовым институтам с мощной финансовой структурой, в период становления новой финансовой политики.

Влияние институциональной среды российского рынка труда на инновационное развитие экономики

Мазина Анна Александровна

Преподаватель

Государственный университет – Высшая Школа Экономики,

Факультет Государственного и муниципального управления, Москва, Россия

E-mail: amazina@hse.ru

Одной из наиболее характерных особенностей российского рынка труда является его исключительная гибкость, выражающаяся в максимальном использовании неформальных институтов и разнообразных форм занятости (включая теневые), и в

недостаточной опоре на формальные институты (Трудовой кодекс, Налоговый кодекс, Рострудинспекция и др.).

Такая гибкость системы трудовых отношений сложилась ещё в 90-е годы как ответ на условия постперестроечного хаоса, отсутствия слаженной системы формальных институтов рынка труда и механизмов принуждения к исполнению формальных правил (enforcement).

В 2000-е годы на рынке труда, как и в экономике в целом, ситуация становилась более стабильной. Постепенно укреплялись формальные институты, упорядочивалось их использование. Однако коренных изменений так и не произошло, в частности, осталась проблема слабого инфорсменты. В сложившейся институциональной среде рынка труда сохранилось гипертрофированное влияние неформальных составляющих – традиций, обычаев, нравов, привычек, рутин.

В настоящее время подобная институциональная среда входит во всё большее противоречие с задачами инновационного развития. С одной стороны, гибкость рынка труда (особенно – формирование различных нестандартных форм занятости) потенциально могла бы способствовать его способности адекватно отвечать на новые потребности и вызовы. Но с другой стороны, сложившаяся практика использования неформальных институтов в ущерб формальным всё в большей степени приводит к обратному эффекту.

Позиции сторон – работодателя и работника – в этой ситуации оказываются неравны, и в результате правовая незащищённость работников препятствует выявлению рыночной цены труда. Это приводит не только к широкому распространению низких заработков в экономике страны, но и к консервации рабочих мест, не требующих высокой квалификации. Последняя проблема усугубляется тем, что из-за отсутствия действенной системы формальных контрактов для работодателей нередко становится слишком рискованно реализовывать масштабные программы повышения квалификации и подготовки кадров. В данном случае проявляется негативное влияние недостаточной правовой защищённости не только работника, но и работодателя.

Экономика дешёвого работника и инновационная экономика несовместимы, так как низкая цена труда объективно препятствует его замещению капиталом.

Необходимо отметить, что распространённая точка зрения, будто в последние годы перед кризисом темп роста заработной платы в российской экономике постоянно опережал рост производительности труда, является очень спорной. Целый ряд аргументов против неё приводит в своей работе Р. Капелюшников [3]. Один из наиболее весомых, на мой взгляд, – то, что полная цена труда для нанимателя включает в себя не только сумму, которую получает на руки работник, но и отчисления в социальные фонды. А их ставка в 2000-е годы менялась. В 2001 г. эти взносы были объединены в единый социальный налог (ЕСН), причем его совокупная ставка была заметно снижена. В 2005 г. она была уменьшена вновь более чем на 9 процентных пунктов. Хотя в результате динамика заработной платы и полной стоимости рабочей силы оказывалась разной, в "стандартном" подходе о возможности такого расхождения даже не упоминается [3].

Кроме того, в 2000-е годы происходило «обеление» бизнеса и в том числе зарплат, поэтому то, что в официальной статистике отражалось как рост заработков, в какой-то мере могло быть просто их «выходом из тени». Можно возразить, что в статистике имеется практика «доначисления» доходов с учётом оценки их теневой составляющей, однако многие эксперты сходятся во мнении, что масштабы теневой экономики у нас всегда традиционно занижаются.

Отдельно следует обратить внимание на характерный для нескольких предкризисных лет феномен «зарплатного пузыря». Его масштаб в значительной мере преувеличивается. «Зарплатный пузырь» имел место только в крупнейших городах и

только в некоторых сегментах рынка труда. При этом его реальное влияние на экономику в целом было незначительным, однако он был «на виду и на слуху», ему уделялось значительное внимание в прессе и в кругу тех активно общающихся на профессиональных ресурсах Интернета работников и работодателей, которых данный феномен затрагивал. Гораздо больший интерес он представляет как яркая демонстрация уже упомянутой выше проблемы неразвитости системы обучения и переподготовки кадров. Работодатели во многом из-за неэффективности системы контрактов предпочитают «купить готового» работника, а не «выращивать» его, что в случае их высокой конкуренции за некую специфическую разновидность рабочей силы на какое-то время может привести к её резкому подорожанию. Таким образом, в корне феномена «зарплатного пузыря» лежит всё та же недостаточная действенность формальных институтов рынка труда.

Решение проблемы неэффективности российского рынка труда не может быть ни быстрым, ни радикальным. Искусственные административные формы внедрения инноваций в чистом виде не только не сработают, но и могут привести к ещё большей неэффективности формальных институтов и ещё более повсеместному их нарушению. Поэтому в среднесрочной и особенно – в долгосрочной перспективе необходимо осуществлять комплекс мер, которые будут способствовать прогрессу рабочих мест и росту доходов самих работников. Решение этой задачи невозможно без активного государственного вмешательства, которое должно заключаться в продуктивном воздействии именно на институциональную среду трудовых отношений.

В особой поддержке государства нуждаются новые прогрессивные формы трудовых отношений, особенно востребованные в быстроразвивающихся и конкурентоспособных секторах экономики. Эти новые формы, такие как удалённая работа, фрилансерство, заёмный труд, как и гибкость рынка труда в целом несут в себе как дополнительные возможности, реализации которых необходимо способствовать, так и риски, которые нужно вовремя нейтрализовать. А для этого в первую очередь требуется эффективная институциональная среда.

Литература

1. Гимпельсон В., Капелюшников Р., Карабчук Т., Рыжикова З., Биляк Т. Выбор профессии: чему учились и гдегодились? // *Alma Mater*, ноябрь 2009, № 10.
2. Гимпельсон В., Капелюшников Р. Институциональные особенности российской экономики. Нестандартная занятость и российский рынок труда // *Вопросы Экономики*, январь 2006, № 1.
3. Капелюшников Р. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии // *Вопросы Экономики*, апрель 2009, № 4.
4. Кувшинова О. Имитация инноваций // *Ведомости*, 9 октября 2009.

Совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности социально-экономической системы

Михалко Елена Романовна

Старший преподаватель, кандидат экономических наук

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»,

Факультет «Математические методы и анализ рисков», Москва, Россия

alena.mikhalko@mail.ru

В настоящее время категория «экономическая безопасность» рассматривается как качественная характеристика национальной экономической системы, отражающая ее способность поддерживать достойные условия жизни и развития личности, стабильно

обеспечивать необходимыми ресурсами развитие народного хозяйства, реализовывать национально-государственные интересы, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз. Экономическая безопасность является составной частью национальной безопасности государства, основанной на независимости, эффективности и конкурентоспособности экономики.

Система представляет собой целостность, состоящую из взаимосвязанных элементов, каждый из которых влияет на характеристики целого. Все субъекты хозяйственной деятельности по своей сути являются сложными системами, имеющими структуру, ресурсы, технологии, кадры и цели. В зависимости от целей, которые они ставят перед собой, системы могут быть экономическими, социально-экономическими, социально-техническими и др.

Экономическая безопасность системы представляет собой, с одной стороны, комплекс внутренних и внешних мероприятий, направленных на защиту интересов системы, которые оказывают регулирующее воздействие и активно противодействуют внешним и внутренним угрозам; обеспечивают защиту инновационного потенциала; формируют внутреннюю невосприимчивость и внешнюю защищенность от воздействий кризисов; повышают конкурентоспособность системы, а с другой стороны, – сложившуюся структуру элементов системы, позволяющую эти мероприятия реализовывать.

Механизм обеспечения экономической безопасности состоит из следующих этапов.

1. Разработка критериев и пороговых значений индикаторов экономической безопасности системы.

Реализация стратегии экономической безопасности невозможна при отсутствии обоснованных количественных и качественных параметров (пороговых значений) функционирования системы, превышение которых создает угрозу экономической безопасности.

Критерий экономической безопасности представляет собой оценку состояния экономической системы с точки зрения основных процессов, воспроизводящих сущность экономической безопасности. Критерий не является прямым руководством к действию. Необходим комплексный подход к его корректировке и реализации в соответствии с периодической перестройкой инновационного потенциала, созданием новых хозяйственных механизмов, организационных структур управления.

Пороговые значения – это предельные величины (A_i), превышение значений которых замедляет развитие воспроизводящих элементов системы, приводит к формированию отрицательных, разрушительных тенденций для социально-экономической системы (диапазон значений критериев экономической безопасности: $0 \leq A_i < 1$). Пороговые значения индикаторов призваны сигнализировать о приближении критического состояния экономической безопасности и необходимости изменения стратегии ее обеспечения. Следовательно, множество показателей, по которым определены пороговые значения, выступают системой показателей экономической безопасности.

Учитывая специфику социально-экономической системы и в соответствии с фактическими и нормативными значениями показателей, величиной их отклонения от пороговых значений индикаторов экономической безопасности состояние любой системы можно характеризовать как:

нормальное, если индикаторы использования инновационного потенциала находятся в пределах пороговых значений экономической безопасности $i_n [A_i ; 1]$;

предкризисное, если хотя бы один из множества показателей переходит пороговое значение экономической безопасности, либо если несколько показателей стремятся к своим пороговым значениям: $i_1, i_2, i_n \rightarrow A_i ; [i_n < A_i]$;

кризисное, если основные индикаторы переходят пороговое значение экономической безопасности и появляются признаки частичной утраты инновационного потенциала вследствие исчерпания локальных потенциалов: $i_n [0 ; A_i]$;

критическое, если значение показателя стремится к нулю и свидетельствует о частичной (полной) утрате инновационного потенциала: $i_n \rightarrow 0$.

2. Диагностика инновационного потенциала и прогнозирование факторов, создающих угрозы экономической безопасности.

Роль диагностики инновационного потенциала значительно возрастает в условиях трансформации экономической системы. Основные цели диагностики:

оценка состояния и динамики развития системы;

выявление деструктивных тенденций в процессе развития инновационного потенциала;

определение причин, источников, характера и интенсивности воздействия неблагоприятных факторов на инновационный потенциал;

прогнозирование последствий воздействия неблагоприятных факторов на инновационный потенциал системы;

анализ сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка мероприятий по предотвращению угроз системе.

Процесс диагностики инновационного потенциала базируется на принципе непрерывности наблюдения за состоянием объекта диагностики с учетом фактического состояния инновационного потенциала и тенденций его развития, а также общего состояния экономики, политической обстановки и действия других общесистемных факторов.

Указанный подход к диагностике инновационного потенциала социально-экономической системы позволяет подробно изучить комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности, организовать и провести процесс диагностики, проанализировать последствия изменений условий функционирования внутренней и внешней среды, обосновать принятие управленческих решений.

3. Основные направления деятельности по обеспечению экономической безопасности:

выявление случаев отклонения фактических либо прогнозных параметров функционирования системы от пороговых значений экономической безопасности и принятие управленческих решений по выходу из опасной зоны.

разработка и реализация комплекса мер по предотвращению возникновения угроз экономической безопасности системы.

Основная функция обеспечения экономической безопасности социально-экономической системы заключается в предотвращении или минимизации негативного воздействия на инновационный потенциал системы не только конкретной системы, но и системы более высокого порядка.

Роль инноваций в обеспечении минимальных сроков строительства, доступной стоимости и качества жилой недвижимости.

*Нагманова А.Н.*⁷

Аспирант

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,

Факультет экономики и управления, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: nagmanova@mail.ru

⁷ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Егорову А.Н. за помощь в подготовке тезисов

Увеличение доли прогрессивных способов возведения жилья является приоритетным направлением в строительной сфере экономики. Стремительное увеличение стоимости жилой недвижимости в течение последнего ряда лет свидетельствует о наличии широкомасштабных проблем, которые требуют концептуальных решений и преобразований с целью обеспечения минимальных сроков строительства, доступной стоимости и качества жилой недвижимости [2].

Сокращение сроков строительства возможно при использовании современных скоростных технологий. Например, возрастающие объемы монолитного домостроения диктуют необходимость перехода на надежные высокоэффективные опалубочные системы, обеспечивающие качество и надежность зданий и сооружений. Применение современных строительных машин с высокой производительностью таких как: строительные краны, бетононасосы, землеройная техника повышают уровень индустриализации строительства и, следовательно, обеспечивают сокращение издержек.

Снижение стоимости возведения жилого объекта может быть достигнуто за счет снижения себестоимости, а именно:

сокращения сроков строительства путем уменьшения условно постоянной части накладных расходов, к которым относится заработная плата младшего обслуживающего персонала (МОП), охрана и т.д.;

использования высокоэффективных отделочных материалов с применением нанотехнологий;

изготовления строительных материалов на высоко производственных технологических линиях с улучшенными техническими и качественными характеристиками;

применения экономичных заполнителей и добавок при приготовлении бетонной смеси, улучшающих ее качество и конструктивные свойства [3].

В течение последнего ряда лет жилая недвижимость была привлекательным способом инвестирования. Нестабильность курса валют, фондового рынка, снижение процентных ставок по депозитам заставляли население искать альтернативные способы вложения свободных денежных средств [5]. Выше перечисленные факторы в совокупности привели к увеличению спроса на жилую недвижимость, повышению стоимости, а, следовательно, снижению доступности.

Говоря о доступности жилья необходимо учитывать не только возможность приобретения для последующего проживания, но и необходимость содержать и обслуживать это жильё, неся соответствующие затраты, к которым относятся налоговые отчисления, текущий ремонт, различные виды страхования, оплата коммунальных услуг и некоторые другие. Плата за содержание жилья и коммунальные услуги в условиях роста тарифов являются дополнительным грузом растущих обязательных платежей.

Повышение энергоэффективности зданий в последние годы стало одной из основных тенденций развития строительной индустрии. Требования к используемым теплоизолирующим материалам постоянно повышаются, ужесточаются нормативы теплопроницаемости и смежных параметров отдельных строительных конструкций в целом. Теплоизоляция зданий и сооружений преследует несколько практических, целей: повышение уровня комфортности, тепло- и звукоизоляции, экономию топливных ресурсов и сокращение эксплуатационных расходов. Однако в концепцию энергоэффективности здания входит не только изоляция конструкций при помощи теплоизолирующих материалов, но и специфические инженерные решения системы вентиляции и теплоснабжения.

Таким образом, можно выстроить треугольник инновационного влияния (рис.1).



Рис. 1 Треугольник инновационного влияния

Вывод. В результате проведенного исследования выполнен многофакторный анализ влияния инноваций в строительстве на сокращение продолжительности, стоимости и повышения качества строительства жилья, что позволило разработать инновационный механизм, который может быть применен в реализации президентской программы "Доступное и комфортное жилье - гражданам России".

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
2. Экономика строительства / Под ред. В. В. Бузырева. – СПб.: Питер, 2009. – 416 с.
3. Экономика строительства: Учебник. Ч. 1, 2. /Под ред. Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 368 с.
4. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).
5. www.sbrf.ru (Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России «Цены на недвижимость в России и в мире: текущая динамика и перспективы»)

Инновационные методы исследования и продвижения бренда под влиянием экономического кризиса⁸

Никитина Е.В.

Студентка

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Институт экономики и менеджмента, Пенза, Россия

E-mail: Nikki-89@list.ru

⁸ Автор выражает признательность старшему преподавателю каф. «МиЭТ» Малышеву А.А.

На современном этапе развития нашей цивилизации в торговле сложилась парадоксальная ситуация: такие параметры товара как качество, долговечность, надёжность и даже внешняя привлекательность перестали оказывать влияющую роль на выбор покупателя. Для современного потребителя важнее бывает, какой логотип находится на товаре, чем его качество. При создании удачного бренда продаётся уже не столько сам товар, сколько ореол счастья и удачи, престижа и моды, который он олицетворяет. Это, в свою очередь, позволяет практически неограниченно увеличивать уровень продаж, работая только с рекламой, что намного дешевле, нежели модернизация производственных мощностей.

Бренд – торговая марка, получившая общепризнанно высокую степень доверия потребителей, а также обладающую идентификационными признаками, такими как: имя, знак, слоган и др., отличающимися ее от ряда товаров-конкурентов.

Табачные компании, на взгляд автора, являются инноваторами в сфере брендинга, эффективно применяя механизмы пэк-брендинга и ко-брендинга. В ответ на ужесточение законодательства и антитабачной политики, производители применяют все новые и новые способы продвижения брендов, требующие новых затрат на продвижение существующих и создание новых брендов. Количественно оценить оправданность данных затрат возможно с помощью определения цены бренда. Цена бренда - это нечто больше, чем стоимость регистрации и юридической защиты торговой марки, в нее также входят и такие факторы, как дополнительная стоимость, приобретаемая брендовым товаром на рынке, и дополнительные маркетинговые издержки, затрачиваемые на продвижение бренда, и также ряд других факторов материального и нематериального характера. Для определения стоимости бренда в современной практике используется три базовые группы методов.

Первая группа – это рыночные методы определения стоимости бренда, рассчитываемые на основе информации о продажах брендов подобного уровня в подобной отрасли.

Вторая группа доходные методы, к которым относятся:

1. Экономический метод. Оценка вклада бренда в экономическое развитие данного предприятия, с учетом его рыночной устойчивости на основе анализа изменения цены акции (т.е. чем выше популярность бренда, тем устойчивее имидж предприятия, а, следовательно, тем выше рыночная стоимость акции). Данный метод не отражает в полной мере рыночную стоимость бренда, так как показывает только одну из граней его цены.
2. Метод на основе роялти - в основе данного метода лежит определение сумм, которые было бы необходимо заплатить, если бы права на торговую марку принадлежали бы другой компании.
3. Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости - сущность данного метода состоит в оценке стоимости, добавляемой товару брендом. Оценить его можно, если взять брендовый товар и аналогичный, но небрендовый и вычислить разницу в их цене, отнять маркетинговые издержки на продвижение бренда.
4. Метод на основе дисконтирования будущих денежных потоков. Один из самых современных методов, основанный на расчете будущих доходов фирмы от бренда за все его существование на рынке. Считается оптимальным продолжительность жизненного цикла бренда в 3-5 лет.
5. Третья группа – метод затрат, сущность которого составляет расчет всех маркетинговых затрат, понесенных фирмой за весь период существования бренда. Существуют и другие методики расчета стоимости бренда, являющиеся модификацией приведенных выше способов, однако их использование еще более сложное и трудоемкое. С целью получения наиболее объективной и точной оценки необходимо применять все методы одновременно.

Одним из самых приемлемых способов оценки бренда является метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости. Однако в нем, как и во всех остальных проанализированных методах не учитывается прирост объемов продаж. В свою очередь это - значимый фактор, так как дополнительные потребители появляются у товара во многом за счет роста популярности бренда.

Ежегодно у каждого продукта появляются приверженцы, то есть, потребители, готовые платить за данный товар больше, чем за аналогичный, но менее известный им. Это говорит о том, что с каждым годом все больше увеличивается доверие к бренду за счет воздействия маркетинговых коммуникаций. В связи с вышесказанным, автором была выведена новая методика оценки бренда, позволяющая учесть такие факторы, как преимущества брендового товара и проанализировать дополнительные прибыли от бренда.

$$(S_{бр} - S_{ан}) \times t \times A[V] - C_{мар} = BS \text{ (формула 1)}$$

Где BS – стоимость бренда; $S_{бр}$ - Цена брендового товара; $S_{ан}$ - Цена небрендированного продукта-аналога; t - Число лет существования бренда на рынке; $A[V]$ - Среднегодовой прирост объемов продаж данного бренда; $C_{мар}$ - Маркетинговые издержки на разработку и продвижение бренда.

Преимущества данного метода перед другими заключается в простоте расчета и объективной оценке реальной ценности бренда, к тому же определить по данной формуле, можно стоимость практически любого бренда.

В рамках разработки программы продвижения табачного бренда необходимо помнить о законодательных ограничениях в сфере рекламы, а также соблюдать концепцию социально-ответственного маркетинга. Компании – производителю бренда необходимо выделить его из целого ряда конкурирующих марок, для этого целесообразно использовать все имеющиеся ресурсы, такие как:

- Точки продаж (мерчендайзинг - выделение с помощью подсветки, оплата витринного места, фирменная витрина; работа с контрагентами – широкая представленность, отслеживание товарных остатков и т.д.)
- Места потребления: залы для курящих, офисные курилки и т.д. (формирование комфортабельных условий для потребления продукции, ощущение избранности потребителей данной марки)
- Сотрудников собственной компании

В условиях глобального экономического кризиса управление брендом не должно быть нацелено только на потребителей. Необходим более гармоничный подход к управлению брендом, который учитывает также и сотрудников организации. Если сотрудники действительно разделяют ценности компании, они смогут более эффективно реализовать обещание бренда. И наоборот, если сотрудники лишь играют роль приверженцев ценностей бренда, клиенты сразу же почувствуют их неискренность и потеряют доверие к бренду. На формирование данного параметра должен быть направлен внутренний маркетинг, внутренний PR компании. Наибольшую популярность в укреплении лояльности к бренду и компании в целом, имеют разнообразные корпоративные тренинги, обучающие программы, социальная активность данной компании, направленная на своих сотрудников.

Инновационные методы учета затрат

Обвинцев Д.С.

Студент

*Южно-Уральский Государственный Университет, электротехнического факультета,
Миасс, Россия*

Конкурентоспособность современной компании определяется скоростью внедрения инноваций и возможностью выпуска принципиально новых по качеству и доступных по цене изделий. Для сохранения указанного размера прибыли при снижении цен должно производиться, соответственно, снижение себестоимости товара, т.е. использоваться экономический принцип «ниже цена - ниже издержки».

Еще в 1960-х годах японские специалисты по производственному менеджменту и управленческому учету предложили простое и эффективное решение, разработав концепции управления по целевой себестоимости – систему таргет-костинг (target costing) и кайзен-костинг (kaizen costing) и успешно используют их на практике уже более сорока лет.

«И таргет-костинг и кайзен-костинг решают практически одну и ту же задачу, но на разных стадиях жизненного цикла продукта и разными методами. Обе концепции предназначены для снижения уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом. Если разделить жизненный цикл продукта на две части – стадию планирования и разработки, и стадию производства, то таргет-костинг решает данную задачу на первой стадии, а кайзен-костинг – на второй» (Редченко К.И., 2003).

Сама идея, положенная в основу концепции таргет-костинг, достаточно проста и одновременно революционна. Японские менеджеры просто вывернули «наизнанку» традиционную формулу ценообразования:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена},$$

которая в концепции таргет-костинг трансформировалась в равенство:

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}.$$

И после определения целевой себестоимости все участники производственного процесса – от менеджера до простого рабочего – трудятся над тем, чтобы спроектировать и изготовить изделие, ей соответствующее.

Таким образом, идея таргет-костинг довольно проста: производить только те инновационные продукты, расчетная себестоимость которых не превышает целевую. Наличие небольшой разницы (в пределах 10 %) между этими двумя величинами не является препятствием для принятия решения о производстве. Данный разрыв на предприятии успешно закрывается с помощью кайзен-костинг на стадии производства.

Философия кайзен предполагает участие всех членов команды фирмы, предприятия, которые активно выдвигают идеи и предложения, позволяющие улучшить производственный процесс. Работники должны постоянно учиться быть внимательными к непродуктивным потерям, выявлять те затраты материалов, усилий и времени, которые не приносят пользы и оперативно устранять их. То есть кайзен-костинг – это концепция постепенного усовершенствования бизнес-процессов, благодаря чему достигается целевая себестоимость и обеспечивается прибыльность производства.

Вместе обе системы, и таргет-костинг, и кайзен-костинг, дают предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого по отношению к конкурентам уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику.

На заседании Госсовета «О стратегии развития России до 2020 года» В.В. Путин подчеркнул: «Реализация инновационного сценария развития позволит нам добиться кардинального повышения производительности труда. В основных секторах российской экономики должен быть достигнут как минимум четырехкратный рост этого показателя за 12 лет. Для этого нам потребуется принципиально иное качество управления предприятием...» («Российская газета (Неделя)» №4589 от 14 февраля 2008).

На российских предприятиях необходимо разрабатывать принципиально новые технологии управления, в том числе и управление затратами. Концепция таргет-костинг,

благодаря системе соответствия целевой себестоимости, о которой было сказано выше, при итеративном подходе к разработке нового продукта обеспечивает осмысление каждого нюанса, касающегося себестоимости. Менеджеры и рабочие, стремясь приблизиться к целевой себестоимости, часто находят новые, нестандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления. Также, необходимость постоянного следования заданной себестоимости ограждает инженеров от использования дорогостоящих и заставляет найти или разработать более дешевые технологии и материалы. Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.

Множество отечественных фирм, заводов имеют неоптимальные производственные и бизнес-процессы. Например, лишние этапы обработки, возникающие из-за недостатка оборудования или ошибок в проектировании, ненужное перемещение людей, например, в поисках инструмента, материалов и т.д. Оптимизация таких процессов приводит к снижению затрат на производство той или иной продукции.

Концепция кайзен-костинг должна стать неотъемлемой частью процесса совершенствования качества и бизнес-процессов, так как именно данный инструмент снижения затрат позволяет достичь целевой себестоимости и обеспечить прибыльность производства.

Таким образом, на основе представленного материала, автор работы приходит к следующим выводам:

1. Идея таргет-костинг довольно проста: производить только те продукты, расчетная себестоимость которых не превышает целевую.
2. Кайзен-костинг – это концепция постепенного совершенствования бизнес-процессов, благодаря чему достигается целевая себестоимость и обеспечивается прибыльность производства.
3. Реализация данных концепций позволит сократить издержки на производство той или иной продукции.
4. Необходимость постоянного следования заданной себестоимости способствует поиску и реализации новых, нестандартных решений, требующих инновационного мышления.

В заключение хотелось бы отметить, что следование иностранному опыту не всегда является целесообразным. Перенимать и применять нужно не конкретные методы, а идеи, положенные в основу этих методов.

Литература

1. Редченко, К. И. [Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг](http://www.cima.ru/showarticle.php?id=21) [Текст] / К. И. Редченко // <http://www.cima.ru/showarticle.php?id=21>.
2. Редченко, К. И. Маленькими шагами к большому успеху: кайзен-костинг [Текст] / К. И. Редченко // http://www.cfin.ru/ias/kaizen_costing.shtml.
3. Грибков, Е. А. Методы учета затрат и расчета себестоимости [Текст] / Е. А. Грибков // <http://www.eg-online.ru/article/51925>.
4. Российская газета [Текст]: государственная газета / учредитель Правительство Российской Федерации. – 1990, ноябрь - . – М., 1990 – . – 31 полос. – Еженед.

Конфликты интересов в сфере производства инноваций как угроза экономической безопасности России при переходе на инновационный путь развития

Олейников Александр Сергеевич

Аспирант

Несмотря на последовательные и убедительные призывы руководства страны к переходу на инновационный курс развития, Россия продолжает сильно отставать от развитых стран по многим количественным показателям, характеризующим уровень востребованности науки и продуктов научной деятельности.

Как и любой другой процесс, переход экономики на инновационный путь развития подвержен конфликтам интересов различных сторон, принимающих участие в этом процессе, что приводит к значительному снижению эффективности мер по достижению необходимого результата.

Поскольку в современных условиях именно наличие передовых наукоемких технологий является фундаментом национальной экономической безопасности и залогом устойчивого развития, конфликты интересов, возникающие как в государственном, так и частном секторе, тревожат общественность во многих странах мира. Уже давно ситуации, связанные с конфликтами интересов между государственным и частным секторами стали объектом совершенствования законодательства и управленческих подходов, направленных на совершенствование процедур и механизмов принятия решений, используемых правительством и другими институтами государственной власти.

В последние годы между сектором государственного управления с одной стороны, и частным и некоммерческим секторами с другой, возникли новые разновидности отношений, порождающие все более тесные формы взаимного сотрудничества. В том числе, активно внедряются различные формы партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере. Возникают партнерские структуры с участием государственных органов и частных структур, становится обычным саморегулирование, обмен персоналом или спонсорство. В государственном секторе возникли новые формы занятости, потенциально способные изменить традиционные обязательства сотрудника перед работодателем и проявления лояльности к нему [1]. Как следствие этого возникла реальная возможность появления новых форм конфликтов интересов, включающих частную выгоду отдельного должностного лица и его государственные функции; в этой связи растущая обеспокоенность общества заставляет правительства большинства стран мира принимать все меры для сохранения «доброй репутации».

Поскольку, результаты научных исследований, являются во многом публичными благами, а в данном случае речь может идти еще и о государственном финансировании, то вопрос о конфликтах интересов в высшей степени актуален.

При переходе к инновационной экономике, когда значение инноваций для развития национальной экономики возрастает многократно, возникает множество конфликтов интересов между государством и непосредственными производителями инноваций. Это обусловлено тем, что очень сложно осуществлять должный государственный поэтапный контроль использования денежных средств, направленных на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, и может возникнуть ситуация, при которой затраты на научные исследования не принесут ожидаемого результата [2]. В то же время, осуществлять инвестиции в сферу научно-технической деятельности необходимо, иначе мы никогда не выберемся с «задворок» мировой экономики. Необходимо выбрать приоритеты, сконцентрироваться на них, усилить контроль. Инновации следует развивать по соображениям значимости для общества.

Многие российские компании, в процессе своей деятельности, даже по незначительным вопросам упираются в чиновничьи барьеры. Российский чиновничий аппарат не доказал свою состоятельность и способность решать стратегические

проблемы, хотя его численность год из года растет. В нашей стране в значительной мере построена не вертикаль власти, а горизонталь преклонения перед «силой» денег [3]. Высокие технологии, необходимые для инновационного развития России, коррумпированным чиновникам просто не нужны и, соответственно, их невозможно внедрять без смены таких чиновников.

Консолидация усилий государства и общества является залогом развития российской экономики. Решением данной проблемы может стать создание стратегической системы инновационной поддержки управления и развития российской экономики, включающей в себя как государственные, так и негосударственные структуры.

Государство может быть представлено в этой системе специально созданным ведомством, специализирующимся на инновационном развитии, с полномочиями, более высокими, чем у министерств, но которые, в отличие от ориентированных на производство инноваций государственных корпораций, будут полностью подконтрольны государственному финансовому контролю, с возможностями дополнительно финансировать из государственного бюджета, как целые комплексы, так и отобранные стратегические проекты. Со стороны общества необходимо создание специально организованных структур и фондов (в том числе и новые политические).

Эта стратегическая система инновационной поддержки управления и развития экономики России, по своей природе и назначению должна не дублировать, а интегрироваться в деятельность исполнительной власти. Одновременно эта система должна быть средством консолидации усилий государства и общества, мобилизации интеллектуального и духовного потенциалов страны, подготовки стратегического кадрового резерва [4].

Очевидно, что Правительство должно разработать комплексную программу, реализация которой приведет к созданию благоприятной среды для появления большого количества малых предприятий, занимающихся созданием и внедрением инновационных продуктов. Таким малым предприятиям необходимо льготное налогообложение, доступные кредиты, субсидирование со стороны государства.

Каждая фирма будет вносить мизерный, по меркам национальной экономики, вклад в построение новой инновационной системы, но из совокупности таких «крошек» будет построена мощная экономика нового типа [5].

Помимо этого, необходимо использовать адаптированный к российским условиям опыт развитых стран по обеспечению безопасности инновационных процессов.

Литература

1. Герасимов П.А. Проблемы экономической безопасности инновационной деятельности // Безопасность бизнеса. - М.: Юрист, 2009, № 1. - С. 25-31
2. Европейский опыт в области использования результатов научно-технической деятельности, полученных за счет бюджетных средств. Научный отчет по проекту «Наука и коммерциализация технологий». Февраль 2006
3. СТИМУЛЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, КОРРУПЦИЯ/ Аналитический доклад, Фонд ИНДЕМ, Москва, 2004
4. Prof. Vijay Govindarajan, Outlook Business, July 9, 2009, pg. 70
5. Unleashing Innovation towards sustainable and Inclusive Growth; World Bank 2007, pg. 1, 12

Применимость стратегии «голубого океана» в России

(на примере книги В. Ким Чан, Рене Моборн «Стратегия голубого океана»)

Очковская Марина Станиславовна

Старший преподаватель, к.э.н.

На современном этапе развития общества инструменты классического маркетинга не всегда способны принести должную отдачу производителю. Количество инноваций в разных сферах потребительского рынка с каждым днем неуклонно растет. Современные инновации – это, главным образом, инновации, представляющие собой модернизацию. Производители стараются непрерывно совершенствовать свой товар, добавлять в него различные модификации, улучшающие качество товара. Конкуренция между производителями, тем временем, становится все жестче и жестче. Потребитель, в свою очередь, теряется в обилие товаров, брендов и с легкостью переключается с одного предложения на другое. Сегодня мы наблюдаем «усиливающееся превращение товаров и услуг в предметы массового потребления, ужесточение ценовых войн и снижение прибыли» (В. Ким Чан, Рене Моборн, 2005, стр. 8).

В. Ким Чан и Рене Моборн в своей книге «Стратегия голубого океана» [1] вводят два аллегорических термина: «алые океаны» и «голубые океаны», имеющие отношение к способу ведения бизнеса. «Алый океан» - это все имеющиеся на сегодня отрасли. Производители имеют дело с уже существующим спросом, они конкурируют внутри океана, вступая в схватку друг с другом, проливая свою и конкурентов кровь и окрашивая океан в алый оттенок [1]. Стратегия «голубого океана» нацелена на то, чтобы нацелить компании вырваться из «алого океана» путем создания такой ниши, где можно не бояться конкурентов, потому что их просто пока там нет. «Голубой океан» – это некая зона, неизвестная пока часть рынка, свободная от конкуренции. Инновация ценности лежит в основе стратегии «голубого океана». Здесь предполагается, что производители создают такой скачок в ценности для потребителей, что тем самым открывают новое пространство рынка, куда еще не добрались конкуренты. «Голубой океан» подразумевает создание и выпуск уникального продукта, который не забирает покупателей у конкурентов, а привлекает новых потребителей. По Джеку Трауту одним из главных факторов успеха в маркетинговой битве является отличие от других [2]. «Отличаться от других – значит быть не похожими ни на кого... Ищите то, что отличает вас от конкурентов» (Дж. Траут, 2005, стр. 95). Но искать то, что отличает нас от конкурентов – это значит, в какой-то степени равняться на конкурентов, вступать с ними в конкурентную борьбу и, как следствие, иметь дело с «алым океаном». В. Ким Чан и Рене Моборн предлагают, наоборот, прекратить компаниям конкурировать, так как единственный способ победить конкуренцию – это перестать пытаться победить [2].

Мы проанализировали основные характеристики «голубых» и «алых океанов» и получили следующие отличия (таблица 1):

Таблица 1 – Отличие «голубого океана» от «алого»

Характеристика	Голубой океан	Алый океан
Конкуренция	Отсутствие конкуренции и страха перед многочисленными конкурентами	Жесткая конкуренция и постоянный страх о превосходстве конкурентов
Спрос	Создание нового спроса	Существующий спрос
Инновации	В первую очередь, инновации ценности	Инновации-модернизации (технологические, продуктовые)
Конкурентное преимущество	Дифференциация + издержки	Дифференциация либо снижение издержек

Примером «голубого океана» может послужить пример с LUSH – продавцом «свежей» косметики, изготовленной вручную, который создал инновацию ценности для

покупателя. Покупателю завешивают порцию выбранного им продукта, отрезая ее от огромного куска и заворачивая в специальную вощеную бумагу. LUSH – это не только пионер свежей косметики, но и ярый борец за экологию. Большая часть существующих продуктов не имеет упаковки. Ни одно изделие не тестировалось на животных. А источником вдохновения при создании стиля и дизайна салонов LUSH стали магазины сыров, немецкие вегетарианские рестораны и рыбные прилавки юга Франции [3].

Разумеется, со временем «голубые океаны» становятся алыми, и надо начинать опять поиски нового «голубого океана». Таким образом, процесс поиска голубого океана бесконечен.

Исследование стратегии «голубого океана» показало, что в России очень важно применение этой модели. У российского потребительского рынка большие возможности в области неудовлетворенного спроса – в сфере услуг, потребительских товаров, так как долгое время страна жила в условиях неразвитого потребительского рынка и рынка продавца. Российский потребитель готов к нестандартным ярким решениям производителей, повышающих качество жизни. Например, производителю соков, компании «Мултон», удалось выйти на «голубой океан» с современным продуктом для быстрого и здорового перекуса Rich Fruit Mix [4]. Банк «Тинькофф Кредитные Системы» также применил стратегию «голубого океана», занимаясь кредитованием населения исключительно через Интернет [5]. Поиск «голубого океана» - процесс нелегкий, зато в случае успеха может привести к отсутствию конкурентов и «снятию сливок» на некотором временном этапе.

Литература

1. В. Ким Чан, Рене Моборн. «Стратегия голубого океана: как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов». – М.: НИРО, 2005.
2. Д. Траут. «В поисках очевидного. Как избавиться от хаоса в маркетинге и бизнес-стратегии». – СПб.: Питер, 2009.
3. www.lush.com
4. www.multron.ru
5. <http://www.tcsbank.ru/about/>

Основные направления российской инновационной политики в газовом секторе в условиях мирового экономического кризиса

Починина Анна Евгеньевна

Аспирантка

Государственный Университет Управления,

институт новой экономики, кафедра институциональной экономики, Москва, Россия

E-mail: pochinina@yandex.ru

Кризисные явления усугубили положение инновационной сферы как наименее конкурентоспособного субъекта инвестиционного рынка. Кризис затронул практически все сферы экономики России, в том числе и газовый сектор.

В условиях начала восстановления экономики после мирового экономического кризиса проблемы промышленной политики вновь возвращаются в число государственных приоритетов. Дальнейшее развитие газовой промышленности России в значительной мере зависит от создания новых инновационных технологий. Необходимы передовые научно-технические и технологические решения, обеспечивающие повышение эффективности поиска, разведки и разработки месторождений углеводородного сырья, транспорта и переработки газа. При этом вновь создаваемые

технологии должны отвечать жестким требованиям экологической чистоты, энерго- и ресурсосбережения.

Мировая практика предлагает широкий спектр экономических инструментов научно-технической, инновационной и промышленной политики, с помощью которых можно управлять инновационным процессом на макро- и микроуровнях. Однако их применение в полном объеме потребует значительных финансовых ресурсов, что не всегда по силам даже самым богатым странам. Необходимо отметить, что одни и те же инструменты работают неодинаково в различных условиях в разных странах, следовательно основная проблема заключается в том, чтобы с учетом накопленного мирового опыта выбрать и использовать наиболее эффективные в конкретных условиях инструменты управления и сосредоточить на них имеющиеся в распоряжении общества ресурсы. Иными словами, следует определить рычаги экономического управления, которые позволят выйти на траекторию инновационного роста в газовой отрасли с наименьшими затратами наиболее дефицитных ресурсов.

В условиях кризиса инновационная сфера газового сектора не смогла адаптироваться к резкому сокращению финансирования (обусловленному в первую очередь недостатком собственных средств предприятий) и жестким требованиям, предъявляемым рынком к инновационной продукции. В результате произошел спад инновационной деятельности. Структура затрат на инновации (по стадиям инновационного цикла) показывает, что предприятия уделяют основное внимание текущим потребностям, направляя более 60% этих средств на технологическую подготовку производства и закупку оборудования. На долю НИОКР, обеспечивающих научные заделы инноваций, приходится менее 17% общих расходов. К негативным явлениям следует отнести недостаточное внимание к маркетинговым исследованиям (1,6% общих затрат на инновации) и подготовке персонала для работы по новым технологиям (0,6%).

В нефтегазовой промышленности, где основным фактором конкурентоспособности является снижение издержек производства и улучшение качества продукции, акцент делается на обновление технологической базы. Инновационная политика этой отрасли, должна быть ориентирована как в ближайшие годы, так и в отдаленной перспективе на расширение масштабов применения ресурсосберегающих технологий, минимизацию техногенной нагрузки на окружающую среду и создание оборудования, повышающего надежность функционирования систем транспортировки и хранения энергоносителей.

Рассмотрим основные направления приложения инновационных решений в нефтегазовом комплексе.

Развитие ресурсной базы. Чтобы поддерживать или наращивать добычу энергоресурсов, России нужно развивать ресурсную базу, нужно начинать разработки в неосвоенных районах. На смену западносибирским месторождениям должны прийти регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также месторождения на морском шельфе. К 2020 г. в этих районах необходимо прирастить 2,9 млрд. тонн запасов нефти и 3,8 трлн кубометров газа¹⁰. Новые технологии, разумеется, могут существенно увеличить долю и стоимость доступных ресурсов, однако нарастить объем собственной добычи в среднесрочной перспективе будет крайне сложно – для этого необходимы новейшие технологии. Выделенных ещё в 2006 г. \$280 млн на проведение геологоразведочных работ по всей стране явно недостаточно. До 2022 г. только в геологоразведку придется вложить \$47 млрд, то есть \$3 млрд ежегодно. Если у государства нет требуемых средств, а ограничивать объемы экспорта энергоресурсов невыгодно и политически нецелесообразно, то выход из данной ситуации может быть следующим: либо допустить к крупным месторождениям иностранных инвесторов, либо побудить российские компании активнее внедрять передовые технологии.

Энергосбережение. Российская экономика тратит на производство единицы ВВП больше всех в мире топлива. Если в развитых странах в последнее двадцатилетие на каждый процентный пункт прироста ВВП приходилось не более 0,4% прироста потребления топливно-энергетических ресурсов, то в России этот показатель превышает 0,5%. Дешевая энергия не создает стимулов к внедрению новых технологий. В результате Россия сегодня по показателю энергорасточительности занимает 10-е место в мире. Для удержания экспорта нефти и газа на достаточном уровне России необходимо выйти на уровень снижения энергоёмкости на 4,8% в год. Сделать это возможно только в случае проведения в масштабах страны не просто активной, а по-настоящему революционной политики повышения энергоэффективности. В сложившихся условиях необходимо не только системное решение о внедрении энергосберегающих технологий. Энергосбережение должно остаться делом государственным. По моему мнению, если государство сдерживает рост цен на газ, оно вправе в ответ требовать от промышленных потребителей более аккуратного отношения к дешевым ресурсам. Одной из мер может послужить доплата за бережливость из казны (что тем самым подтолкнёт инновации в энергосберегающих технологиях). Предприятия, которые внедряют энергосберегающие технологии, должны получить право не платить хотя бы часть региональных налогов. Фактически речь идет о восстановлении для энергосберегающих проектов инвестиционной льготы по налогу на прибыль.

Таким образом, если не будут приняты целенаправленные государственные программы энергосбережения, мы так и будем потреблять на каждый новый пункт ВВП непозволительно много энергии. В то же время в результате постепенного выхода страны из экономического кризиса и последующего за этим этапом экономического роста внутреннее потребление энергоносителей будет расти гораздо более быстрыми темпами. Это, в свою очередь, означает, что уже в ближайшие годы стране придется либо сокращать экспорт энергоносителей, либо отказаться от надежд на экономический рост.

Уникальный ресурсный потенциал России является гарантией успешного и долгосрочного развития газохимической промышленности, а реализация новых восточных газовых проектов позволит разместить предприятия газохимической промышленности в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока и обеспечить значительный приток рабочей силы в эти малонаселенные регионы страны.

Литература

1. Дмитриевский А.Н. Фундаментальный базис инновационных технологий нефтяной и газовой промышленности. М., 2007, с. 433 - 446.
2. Цветков В.А. Нефте-газовый сектор: основные направления приложения инновационных решений // Нефтепанорама: обзор мирового нефтебизнеса, 2007. – Выпуск II. - № 5. – С. 37-39.
3. <http://minenergo.gov.ru/> (Министерство энергетики Российской Федерации)

Направления совершенствования налогового стимулирования инновационной деятельности в Российской Федерации и Республике Беларусь

Пронузо Ю.С.

Преподаватель – стажёр

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
экономический факультет, Гомель, Республика Беларусь*

E-mail: ermjulie@mail.ru

В последние годы одним из ключевых факторов экономического развития стало повышение роли инноваций. В Российской Федерации (РФ) и Республике Беларусь (РБ)

разработаны и реализуются национальные программы перехода к инновационной экономике. Однако тревожит тот факт, что и сейчас сохраняется низкий уровень инновационной активности.

Общепризнанным в мире инструментом активизации инновационной деятельности выступают меры налогового стимулирования. В качестве таких мер могут быть предоставление инвестиционного налогового кредита, снижение ставки налога, освобождение от уплаты налога, льготирование части налогооблагаемой базы и др.

В таблице 1 представлены основные налоговые льготы, которыми могут воспользоваться с учетом действующего законодательства субъекты инновационной деятельности в РФ и РБ.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика ставок основных налоговых платежей в части стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь и Российской Федерации на 1 января 2010 г.

Российская Федерация	Республика Беларусь
<i>Налог на добавленную стоимость</i>	
18 %	20 %
Не подлежат налогообложению обороты по выполнению НИОКР (если в их состав включаются отдельные виды деятельности), относящиеся к созданию новых видов продукции и технологий.	Освобождение от налогообложения оборотов по реализации НИОКР, зарегистрированных в государственном реестре. Освобождение резидентов ПВТ от уплаты налога.
<i>Единый социальный налог</i>	<i>Обязательные страховые взносы в Фонд социальной защиты населения</i>
26 % с регрессивной шкалой	34 %
(Для организаций, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны – 14 % с регрессивной шкалой).	Обязательные страховые взносы не начисляются на часть дохода работника ПВТ, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в республике за месяц.
<i>Налог на прибыль организаций</i>	
20 %	24 %
(2 % зачисляется в федеральный бюджет, 18 % - в бюджеты субъектов РФ; законами субъектов РФ ставка может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5 %). В себестоимость продукции включаются расходы на НИОКР (относящиеся к созданию новой или усовершенствованию продукции) с коэффициентом 1,5.	(1/2 зачисляется в республиканский бюджет, 1/2 - в местный). Ставка налога понижается на 50 % при налогообложении прибыли, полученной от реализации высокотехнологичных товаров (работ, услуг) организациями, включенными в перечень высокотехнологичных организаций. Освобождение от уплаты налога для резидентов ПВТ.

В РФ предусмотрена налоговая льгота по НДС по отдельным видам НИОКР, относящимся к созданию новых видов продукции и технологий. Предусмотрена также льгота по налогу на прибыль для отдельных категорий налогоплательщиков в части

прибыли, зачисляемой в местные бюджеты. Так, например, в Ленинградской области ставка налога понижена до 13,5 % для экспортеров информационных технологий.

В РБ организации имеют возможность применить налоговую льготу по НДС по оборотам от реализации опытно-конструкторских работ (для работ, зарегистрированных в государственном реестре). Организации могут также воспользоваться льготой по налогу на прибыль (обязательное условие – включение в перечень высокотехнологичных производств и организаций). В рамках особого режима функционируют резиденты Парка высоких технологий (ПВТ), которые имеют значительные преференции. Недостатком является то, что данные организации функционируют лишь в информационно-коммуникационной сфере.

Таким образом, в целом направления стимулирования инновационной деятельности для соседних государств едины, однако механизм их реализации различен. Так, налоговая нагрузка на организации в России ниже аналогичного показателя в РБ. Это объясняется существенным различием налоговых ставок. Например, по НДС эта разница составляет 2 п.п., по налогу на прибыль - 4 п.п., а по социальному налогу – 8 п.п. Это говорит о том, что даже если не учитывать льготы инновационного характера, российская экономика является более привлекательной для промышленных организаций (в том числе и инновационных).

Отметим также, что перечисленные налоговые льготы едины для всех предприятий – как крупных, так и малых. Однако крупные организации имеют больше возможностей, чем малые, так как последние ограничены финансовыми возможностями. Вместе с тем, преимущество малого бизнеса заключается в способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии главных решений, что способствует созданию и внедрению новшеств.

Поэтому малый инновационный бизнес государство должно поддерживать в первую очередь. Например, во Франции предусмотрены определенные налоговые преференции для малых инновационных организаций. Чтобы получить этот статус необходимо отвечать определенным критериям (численность работников до 250 человек, годовой оборот до 40 млн. евро, организация должна существовать как минимум 8 лет, расходы на НИОКР в каждом налоговом периоде должны составлять не менее 15 % налогооблагаемой базы). Если организация отвечает этим критериям, она получает статус малой инновационной организации и может воспользоваться, например, льготой по налогу на прибыль. Так, малые инновационные организации во Франции освобождаются полностью от налога на прибыль в течение первых трех лет, а затем, в течение последующих двух лет, уплачивают налог на прибыль в размере 50 % установленной ставки.

Таким образом, для стимулирования инновационной активности целесообразно расширить спектр налоговых льгот, предоставляемых малым предприятиям как в РБ, так и в РФ. Выделим конкретные направления повышения инновационной активности в рамках налогового стимулирования:

в условиях Единого экономического пространства и таможенного союза для РБ унифицировать с РФ основные налоговые ставки (НДС и налог на прибыль);

в налоговых законодательствах соседних государств предусмотреть конкретные налоговые льготы для малых инновационных предприятий, а именно льготу по НДС и по налогу на прибыль в части операций, связанных с реализацией инновационной продукции;

определить конкретный перечень критериев отнесения организации к малому инновационному предприятию (долю инновационной продукции, долю расходов на НИОКР и др.).

Данные предложения могут быть использованы при внесении изменений в налоговое законодательство РФ и РБ. Отметим также, что стимулирование

инновационной активности, несомненно, предполагает проведение соответствующей государственной политики, где ключевая роль состоит в формировании благоприятных условий, реально стимулирующих инновационное развитие малых предприятий.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть).

Нейросетевые экспертные системы как пример инноваций в области банковских информационных технологий.

Просалова Вероника Сергеевна

Доцент, кандидат экономических наук

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, институт международного бизнеса и экономики, Владивосток, Россия.

E-mail: prosalova@mail.ru

Информационные технологии в банках сегодня - это не просто использование возможностей вычислительной техники для сбора и обработки банковской информации. В настоящее время нельзя решать проблему автоматизации банковской деятельности, ставя задачи только оперативного анализа и управления. Информационные банковские технологии должны решать задачи нескольких уровней анализа и управления в банках.

Сегодня задачи первого уровня информационных технологий достаточно успешно решаются путем создания АБС – автоматизированных банковских систем. Начиная реализовываться, хотя пока и в усеченном виде, проекты внедрения Internet-banking. Существуют примеры использования искусственного интеллекта в банковском деле. Однако ни зарубежные, ни отечественные коммерческие банки не применяют методик, основанных на использовании нейронных сетей, позволяющие определить кредитный рейтинг заёмщика, что сократило бы время рассмотрения кредитных заявок, а также существенно повысило бы уровень оценки кредитоспособности заёмщика.

Для решения данной проблемы нами был разработан «виртуальный кредитный эксперт», построенный с помощью искусственных нейронных сетей для оценки кредитоспособности предприятий-заёмщиков коммерческими банками.

«Виртуальный кредитный эксперт» в нашем понимании – это разработанная и обученная модель нейронной сети, определяющая кредитный рейтинг предприятия на основе его финансовых коэффициентов с целью принятия дальнейшего решения о предоставлении ему кредита.

При разработке «виртуального кредитного эксперта» использовался программный пакет Statistika Neural Networks, который относится к современным нейросетевым продуктам и поэтому более совершенен по сравнению с ранее выпущенными.

Необходимой составляющей создания нейронной сети является наличие статистических данных. В основу создания предлагаемого виртуального эксперта была положена финансовая отчётность 226 строительных организаций, на основе которой были рассчитаны 6 финансовых коэффициентов:

коэффициент абсолютной ликвидности (Кал);

коэффициент текущей ликвидности (Ктл);

коэффициент рентабельности основной деятельности (Крод);
коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кодз.);
коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз);
коэффициент процентного покрытия (Кпп).

Финансовые коэффициенты в полной мере описывают уровень кредитоспособности предприятия. Количество коэффициентов, участвующих в процессе обучения, было выбрано не случайно. Использование большого количества коэффициентов для формирования входных значений может «перегрузить» сеть, вследствие чего, процесс обучения может затянуться на очень большой срок, и, кроме того, увеличится значение среднеквадратической ошибки, т.к. нейронная сеть в данном случае начнёт формировать варианты решений значительно отличающихся от возможно допустимых.

Упорядочение предприятий проводилось экспертным путем с помощью группы кредитных экспертов, по возрастанию их кредитного рейтинга согласно последовательности индексов (1).

$$I(\Pi_1) < I(\Pi_2) < \dots < I(\Pi_n), \quad (1)$$

где: $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$ — группа предприятий, являющихся потенциальными кандидатами на получение кредитов;

$I(k)$ — кредитный рейтинг (имидж) предприятия.

Таким образом, сформированные данные для создания и обучения нейронной сети представлены «входными значениями» — коэффициентами упорядоченных предприятий (в среднем за три года), а также «выходным значением» — преобразованным из k в переменную Z рейтинговый номер предприятия. То есть после обучения нейронная сеть на основании введённых в неё 6 финансовых коэффициентов, полученных при анализе финансовой отчётности соответствующего предприятия, будет присваивать ему «выходное значение», а именно, номер кредитного рейтинга.

На следующем этапе разработок было осуществлено создание нейронной сети с целью последующего её обучения. Таким образом, архитектура нейронной сети имеет вид: входной слой из 6 элементов, промежуточный слой (скрытый) из двух элементов и выходной слой из одного элемента.

Итоговый показатель качества модели свидетельствует об успешном результате проведённого эксперимента. Полученный показатель ошибки (0,02) свидетельствует о процентом выражении расхождения рейтинга, присвоенном группой кредитных экспертов, и кредитным экспертом, созданным с помощью нейронных сетей, т.е. в данный процент ошибки входит расхождение кредитных экспертов в 1-2-3 рейтинговых мест. Иными словами, если работник банка присвоил предприятию 12 номер, а «виртуальный кредитный эксперт» 11, то при данном объёме совокупности столь незначительное расхождение не будет считаться существенным.

Таким образом, можно утверждать, что «виртуальный кредитный эксперт» для строительной индустрии создан и может применяться в работе кредитной организации. Несомненно, для создания «виртуальных кредитных экспертов» для других отраслей экономики необходимо провести обучение нейронной сети. Однако когда уже имеется разработанная модель и построен алгоритм обучения нейронной сети, процесс дальнейшего совершенствования работы «виртуального кредитного эксперта» не будет продолжительным по времени.

Существенным преимуществом разработанного «виртуального кредитного эксперта» является, то, что при работе с «виртуальным кредитным экспертом» учитываются отраслевые особенности предприятий.

Основным из стимулов скорейшего внедрения «виртуального кредитного эксперта» среди коммерческих банков является простота его использования. Уже разработанная и обученная модель не требует от пользователей каких-либо навыков в области программирования или обладанием специфических знаний в области нейронных сетей. Представленная модель обладает возможностью самообучения в процессе её использования, т.е. с течением времени она будет все более точно оценивать уровень кредитоспособности новых заемщиков, набираясь опыта, повышая свой «интеллект». Это существенно отличает «виртуального кредитного эксперта» от обычно применяемых для оценки кредитоспособности статистических моделей.

Литература

1. Кричевский М.Л. Введение в искусственные нейронные сети. СПб.: Изд. СПб Гос. морск. техн. унив. 1999.
2. Кричевский М.Л. Интеллектуальные методы в менеджменте. СПб.: Питер. 2005.
3. Минский М., Пайперт И. Перцептроны. М.: Мир. 1971.
4. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. М.: Издательский дом «Вильямс». 2006.

Совершенствование структуры сектора услуг как фактор становления экономики знаний

Пушко Ирина Валерьевна

соискатель

Минский институт управления,

экономический факультет, г. Минск, Республика Беларусь

iPushko@gmail.com

Актуальность темы исследования обусловлена чрезвычайной значимостью проблемы перехода экономик стран постсоветского пространства к «экономике знаний» на основе эффективно функционирующего сектора услуг как определяющего фактора ее становления. Целью исследования является выявление приоритетных направлений преобразования структуры сектора услуг с целью формирования экономики знаний. Результаты исследования, проведенного для экономики Республики Беларусь, свидетельствуют о накоплении диспропорций в третичном секторе экономики страны, необходимости его трансформации по обозначенным ниже направлениям. Практическая значимость результатов исследования определяется возможностью их использования в экономической политике, а также возможностью обмена опытом странами со схожими механизмами становления экономики знаний.

В рамках данного исследования определена совокупность приоритетных направлений повышения потенциала сектора услуг в Республике Беларусь в целях соответствия критериям экономики знаний.

Одним из них является преобразование существующей структуры сектора услуг в «постиндустриальную». Наибольший вес сектору услуг в структуре экономики придают услуги, которые составляют существенную долю ВВП или услуги, имеющие высокую динамику развития. С учетом того, что в настоящее время в секторе услуг белорусской экономики занято более 50% экономически активного населения, в целях решения задачи определения «стратегически значимых» для экономики услуг предлагается модифицированная отраслевая классификация услуг, основанная на разбивке имеющегося массива услуг на подсистемы (Табл. 1).

Таблица 1

Услуги экономики знаний	Инновационная подсистема	
	Социокультурная подсистема	
Услуги традиционной экономики	Инфраструктурная подсистема	Подсистема международного обмена
	Подсистема бытовых услуг	Валютно-финансовая подсистема

Источник: разработано автором

На наш взгляд, использование подобной классификации может способствовать выработке объективного критерия перехода от индустриальной экономики к экономике знаний. Применяемые в настоящем отраслевые системы не позволяют выделить сегмент работников, связанных непосредственно с теми инновационными сферами, которые способствуют становлению экономики знаний.

Отдельным направлением повышения потенциала сектора услуг выделим *необходимость повышения наукоемкости услуг в Республике Беларусь*. Роль наукоемких услуг состоит в обеспечении более гибких инновационных механизмов в организациях, претерпевающих изменения в условиях становления экономики знаний. Наукоемкие услуги могут по-разному сопровождать инновационные процессы: в одних случаях, например, они непосредственно связаны с ними (оказание услуг стратегического консультирование), а в других играют опосредованную (сопровожающую) роль (замещение рутинных процессов). В экономически развитых странах был осуществлен проект по изучению основных тенденций в секторе услуг, отличающихся повышенной емкостью знаний (knowledge-intensive service activities - KISA) [1]. К группе наукоемких услуг, согласно мнению экспертов ОЭСР, относятся: научно-технические услуги, управленческое консультирование, ИКТ-услуги, услуги по управлению персоналом и занятости, юридические услуги, бухгалтерские и финансовые услуги, маркетинговые услуги.

В части предоставления государственных электронных услуг важная роль в развитии сектора услуг отведена государству. Функционирование «электронного правительства» обеспечит повышение эффективности государственного управления, создаст предпосылки для формирования новой концепции граждан и государственных организаций, основанной на возможности прямого участия граждан в «жизни» государства, а также будет способствовать устойчивому вхождению Республики Беларусь в мировое информационное пространство. Распределение некоторых стран СНГ в рейтинге «электронного правительства» ООН 2008 г. таково: Республика Беларусь находится на 56-й позиции (51-ая в 2005 г.), Украина – на 41-ой (48-ая в 2005 г.), Россия – на 69-ой (50-ая в 2005 г.) [2].

Необходимость *совершенствования организации статистической информации об услугах* и обеспечения возможности *международной сопоставимости уровня развития услуг* также относится к важным направлениям повышения потенциала сектора услуг. Необходимость создания статистики услуг предопределила совершенствование методологии формирования показателей состояния развития сектора услуг. К основным направлениям совершенствования статистики услуг автором отнесены следующие: введение в статистику показателей структурных изменений в экономике; обеспечение международной сопоставимости данных; устранение возможности повторного счета с учетом изменений в классификации услуг; обеспечение полноты учета объемов услуг в условиях возникновения в этой сфере частного индивидуального предпринимательства;

реализация принципов полноты и достоверности статистической информации об объеме платных услуг населению.

Развитие экспорта услуг также относится к основным направлениям развития сектора услуг в Беларуси. Однако поддерживать экспорт услуг следует лишь в случае, если развитие экспорта стимулирует освоение новых технологий. В соответствии с этим, в структуре экспорта услуг первостепенное значение будут иметь развитие услуг транспорта, связи, услуг, связанных с обслуживанием инфраструктуры рыночного хозяйства (банковские, страховые, правовые, маркетинговые, консалтинговые, информационные), а также продвижение на внешние рынки услуг, способствующих повышению социального капитала страны (интеллектуальные, образовательные, медицинские, профессиональные, туристские).

В целях повышения потенциала сектора услуг важно обеспечение *качества и доступности услуг*, равного доступа к гарантированному минимуму социально значимых благ образования, здравоохранения, социального обеспечения.

Результаты проведенного исследования показали, что реализация указанных направлений трансформации и повышения потенциала сектора услуг способствует ускорению динамики формирования экономики знаний.

Литература

1. Houghton John, Sheehan Peter A Primer on the Knowledge economy / Victoria University: Center for Strategic Economic Studies. Melbourne, 2000
2. United Nations e-Government Survey 2008: From e-Government to Connected Governance. – [Режим доступа: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan028607.pdf>. - Дата доступа: 15.02.2010]

Повышение производительности труда – важный фактор развития инновационной экономики России.

Райхерт Наталья Николаевна

Студентка

Филиал Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета в г. Чебоксары, факультет экономики и менеджмента, г. Чебоксары, Россия

E-mail: raihertn@gmail.com

Экономика России в современных условиях требует нестандартных решений. Инновации имеют огромное значение в эффективности производства, а значит и в росте производительности труда. Именно поэтому инновациями озадачены не только сами предприятия, но и политики, в том числе и президент.

Тема инновационного развития России необычайно широка. Она касается всех видов полезной для общества деятельности людей – не только экономической, но и внеэкономической. Все смежные и сопряженные области должны рассматриваться как факторы, влияющие на инновационное развитие экономики, главным критерием эффективности которого является рост производительности труда.

Как известно, труд является важнейшим условием в жизни человека, естественной его необходимостью. Производительность труда – это способность конкретного труда создавать в единицу времени определенное количество потребительских стоимостей [1].

Высокая производительность труда – основа устойчивого экономического роста. Однако на сегодняшний день производительность в России, несмотря на заметную положительную динамику последнего времени, по-прежнему низка.

Основная цель исследования – выявить причины низкой производительности труда в России и определить пути ее увеличения.

К общим условиям роста производительности труда относятся следующие: естественные или природные условия; уровень развития производительных сил общества; общественные условия труда (система производственных отношений); степень развития науки, так как наука способствует повышению производительности труда [1].

Сегодня Россия существенно отстает по уровню производительности труда от промышленно развитых стран. По данным Международной организации труда производительность труда в России почти в четыре раза ниже, чем в США. В 2005 г. вклад каждого россиянина в ВВП составил \$15563. В СНГ Россия заняла четвертое место по производительности труда, позади Армении (\$22763), Беларуси (\$21527) и Казахстана (\$18688) [4]. Кроме того, в России наблюдается высокая трудоемкость и неграмотная организация рабочего процесса в компаниях и на предприятиях. Например, средний сотрудник российского банка совершает около 9 тыс. операций в год, его коллега в США – 60 тыс., а в Финляндии – 81 тыс. [5].

На наш взгляд, причинами низкой производительности труда в России являются:
непродуманная и неэффективная логистика;
высокие административные барьеры и неэффективные механизмы регулирования работы отраслей;

устаревшие способы и методы производства;
отсутствие четкого плана по развитию земельных участков в городах и вокруг них;
низкое качество образования менеджеров;
неразвитая финансовая система.

И одна из самых главных причин низкой производительности труда в России – отсутствие инновационной экономики, неэффективность науки. Низкая эффективность использования инновационных факторов в России, на наш взгляд, обусловлена следующими основными факторами: неэффективное использование бюджетных средств в сфере НИОКР; формальная занятость в ряде НИИ, конструкторских бюро и т.п.; низкая заработная плата научных кадров, а отсюда ухудшение состава научно-образовательных кадров и халатное выполнение НИОКР.

Однако, по словам генерального директора «Российской корпорации нанотехнологий» Чубайса А.Б. в ходе выступления на международной конференции «Россия и мир» в Академии народного хозяйства РФ (23 января 2010 года): «Строительство инновационной экономики в России может быть осуществлено в исторически обозримые сроки 10-20 лет» [3], что соответственно позволит увеличить уровень производительности труда. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, обозначены два этапа инновационного развития российской экономики в 2008-2020 годах.

Первый этап (2008-2012 годы) – реализация и расширение глобальных конкурентных преимуществ в традиционных сферах российской экономики (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов). Второй этап (2013-2020 годы) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики.

В свою очередь, мы предлагаем, для повышения уровня производительности труда, решение следующих задач:

стимулировать рост конкуренции путем устранения административных барьеров;

внедрить комплексный подход к развитию территорий;
реализовать программы поддержки мобильности трудовых ресурсов и социальной защиты;

реализовать меры по поддержанию численности трудоспособного населения;
повысить уровень развития финансовой системы;
модернизировать систему профессионального образования и переподготовки кадров.

Решение поставленных задач, необходимых для повышения роста производительности труда в России, можно осуществить при «полной модернизации экономики и технологического развития, которые являются ключевыми для выхода России на новый технологический уровень и обеспечения лидерских позиций в мире» (Президент РФ Д. А. Медведев в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации, 2009 г.) [2]. Таким образом, целью российской инновационной политики должно стать создание эффективных механизмов использования отечественного инновационного потенциала, а также привлечение современных иностранных технологий, которые в сочетании с российскими природными ресурсами, человеческим и научно-техническим потенциалом способны повысить уровень производительности труда, а значит и общую конкурентоспособность страны в мире.

Литература

1. Архипов А.И., Кокин Ю.П., Лаврентьев В.М., Карпухин Д.Н., Кульбовская Н.К., Маслов И.С. Экономика труда: Учебник.– М.: Изд-во Экономика, 2009. – 559с. – (Высшее образование).
2. Официальный сайт Президента РФ // www.kremlin.ru
3. Официальный сайт Федерального агентства по науке и инновациям // www.fasi.gov.ru.
4. Официальный сайт Компании CiG Business Consulting // www.cig-bc.ru
5. Интеллектуальный бизнес в России и за рубежом Экспертно-аналитический Портал // www.gtmarket.ru.

Особые экономические зоны и их место в экономике знаний

Сеvрюк Никита Леонидович

Аспирант

Российский Государственный Социальный Университет

Факультет социального страхования, экономики и финансов, Москва, Россия

E-mail: sevryukn@gmail.com

В результате мирового экономического кризиса стало ясно, что экономика России сильно зависит от добычи природных ресурсов и последующего их экспорта. Однако следует заметить, что сверхдоходы от экспорта ресурсов практически не используются на инвестирование в собственную экономику (строительство инфраструктурных объектов, НИОКР и т.д.). В последнее время все чаще делаются высказывания, призывающие к немедленной модернизации и технологическому развитию России.

В настоящее время знания удваиваются ежегодно. К началу 90-х годов 20 века в мире начинает формироваться общество и экономика знаний. Очевидно, что не возможно только обновить оборудование и «подтянуть» производство до мировых стандартов. Также бесспорно, что у России нет времени для достижения эволюционным путем экономики знаний, как это происходило в США, Японии и некоторых странах Западной Европы.

Считается, что предпосылками формирования экономики знаний являются создание инновационной среды и государственная поддержка инновационного развития.

В России в настоящее время существуют и создаются элементы инновационной инфраструктуры: инновационные центры, технопарки, бизнес инкубаторы, различные фонды. Однако создаваемая среда и элементы инновационной инфраструктуры пока что разрозненны и не представляют собой целостную, сбалансированную инновационную систему ни на региональном уровне, ни на национальном уровне. Решением этой проблемы может стать система особых экономических зон (ОЭЗ).

В России с принятием Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» прилагаются усилия к организации экономических зон. В России возможно создание следующих типов зон: технико-внедренческих, промышленно-производственных, портовых и туристско-рекреационных.

ОЭЗ создавались для улучшения условий предпринимательской деятельности, создания благоприятного инвестиционного климата, механизмов обеспечения инновационной активности компаний. Но идея создания ОЭЗ значительно шире их реального функционирования.

К настоящему времени в России уже есть элементы экономики знаний, которые, к сожалению, не составляют единую инновационную систему. Дальнейшее развитие проектов особых экономических зон позволит начать объединение разрозненных элементов в систему. Таким образом, ОЭЗ станут ключевым звеном в становлении экономики знаний и позволят успешно осуществить модернизацию Российской экономики.

Литература

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. федеральных законов от 03.06.2006 № 76-ФЗ, от 18.12.2006 № 232-ФЗ, от 30.10.2007 № 240-ФЗ).
2. Гусева А. Оценка привлечения иностранных инвестиций в зоны экономического развития России // Валютное регулирование и валютный контроль. – 2009 - №8(68).
3. Мушаева О.В. Особые экономические зоны в национальной инновационной системе России/ под ред. Плетнева К.И. – Элиста: Изд-во Калмыцкого ун-та, 2009.
4. Модернизация и конкурентоспособность российской экономики: Монография/ Под. ред. д.э.н. И.Р.Курнышевой и д.э.н. И.А.Погосова; науч.ред. С.Н. Сильвестров. – СПб.: Алтея, 2010.
5. <http://www.rosuez.ru> (сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами).

Опыт государственно-частного партнерства в области венчурного финансирования инновационной деятельности в России

Седаков Дмитрий Михайлович

Студент, бакалавр экономики

Российский университет дружбы народов, экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: dsedakov@gmail.com

Венчурное финансирование инновационной деятельности является одним из важнейших элементов инновационной системы и предпосылок для развития высокотехнологичного производства.

Венчурный бизнес за последнее сорокалетие развился в мощную мировую индустрию и зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития реального сектора экономики. Институт венчурного

финансирования доказал свою эффективность в развитых странах [2]. Успешный мировой опыт, в частности, США, Израиля, Финляндии и ряда других стран определяет роль государства, в частности государственных программ поддержки развития венчурного предпринимательства, как катализатора запуска самоподдерживающегося венчурного процесса. При этом в странах, ставших на путь инновационного развития, роль государства в формировании института венчурного финансирования всегда значительна. В России в последнее время были также предприняты реальные шаги по построению эффективной системы венчурного финансирования с использованием опыта развития сферы венчурного инвестирования развитых стран.

В данной статье мы попытаемся охарактеризовать российский опыт создания системы венчурного финансирования посредством государственно-частного партнерства, проанализировать процессы, связанные с венчурным бизнесом и сравнить эти процессы с теми, которые происходили в странах с успешным опытом создания венчурной индустрии. Представляется также важным осветить вопросы построения в целом инновационной системы в России и других странах.

За последнее время в России начата реализация двух инициатив государственно-частного партнерства с целью поддержки стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, инновационного предпринимательства и развития инновационных отраслей экономики – это Российская венчурная компания (РВК) и ряд региональных венчурных фондов.

Деятельность РВК строится по модели вышеупомянутой израильской программы «Yozma». По сути РВК является фондом фондов, целью которого является формирование венчурных фондов и приобретение дополнительных инвестиционных паев существующих венчурных фондов, предназначенных для инвестирования в инновационные компании.

К концу 2007 г. объем капитала, аккумулированный под управлением во всех фондах, действующих на российском рынке прямого и венчурного инвестирования, достиг примерно 10,26 млрд долл. [1] и, таким образом, прирост составил около 63% по сравнению с концом 2006 г. (6,28 млрд долл.). Объем вновь привлеченных средств составил 4,32 млрд долл., что примерно в 3 раза больше, чем в предыдущем периоде (1,45 млрд долл. в 2006 г.).

За два года работы определились основные проблемы. Во-первых, несмотря на льготные условия, резкого притока отечественного частного капитала в фонды РВК не произошло. Во-вторых, количество и особенно качество проектов ранней стадии «стартап», в которые могли бы инвестировать создаваемые РВК фонды, оказалось неудовлетворительным. Доля инвестиций на венчурных стадиях (посевной и стартап) в общем объеме вложенных средств составляет около 10%. Наконец, в-третьих, обнаружилось, что ни фонды, ни инновационные предприниматели-разработчики не могут получить квалифицированную помощь: отечественная экспертная база инновационно-венчурного сектора отсутствует.

Если говорить о российской модели в целом, то создание национальных венчурных фондов с участием государства – это только первый шаг по запуску механизма венчурного предпринимательства. Гораздо более серьезной является задача построения партнерских отношений РВК с частными венчурными фондами и участниками рынка, интенсификация коллективного обучения, создание высококвалифицированного рынка специалистов и наращивание компетенций мирового уровня.

Серьезные ограничения на развитие сферы венчурных инвестиций, очевидно, накладывают последствия экономического кризиса, поэтому роста объема венчурных инвестиций следует ожидать после того, как российская экономика преодолет кризисные явления.

Как показывает опыт становления системы венчурного финансирования инновационной деятельности, успешность этого процесса зависит от нескольких факторов.

Во-первых, как и любое другое предложение, предложение финансовых ресурсов со стороны венчурных инвесторов должно иметь спрос в лице инновационных компаний, продукция которых в свою очередь должна иметь промышленный спрос.

Многие страны в реализации политики технологического развития, не создав необходимых условий для появления критической массы проектов «стартап», пытаются перейти к реализации инициатив по созданию венчурной индустрии, которые являются преждевременными. Россия не стала исключением, свидетельством чего является дефицит качественных высокотехнологических проектов и недостаточное число венчурных инвестиций при наличии избытка финансовых ресурсов.

Во-вторых, очень важным является централизованная реализация государственной политики в этой области. Крайне важным является сбалансировать государственные меры по поддержке инновационных компаний и способствовать постоянному привлечению частного капитала на всех стадиях развития компании, начиная от стадии зарождения инновационного проекта до вывода продукта на рынок и расширения компании, т.е. необходимо ликвидировать «провалы рынка». Государственное вмешательство должно проводиться путем косвенных мер, а меры прямого воздействия должны быть дополняющими. Другими словами, задача государственных мер состоит не в том, чтобы замещать частные венчурные инвестиции, а в том, чтобы создать благоприятные условия для частного венчурного капитала.

В-третьих, как показывает опыт, еще один фактор успешной реализации программ развития венчурной индустрии – благоприятные внешние условия – мировой экономический рост и активное развитие венчурной индустрии. Создаваемые в этот период компании могли рассчитывать на спрос крупных международных технологических компаний, ищущих внешние ресурсы для развития, а также могли привлечь достаточное количество финансовых ресурсов от венчурных фондов и других источников.

Литература

1. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2007 год. – СПб.: «Феникс», 2008, с. 93.
2. Родионов И.И., Дмитриев Н.Н. Модели формирования института венчурных инвестиций // Корпоративные финансы. 2008, №2(6).

Становление национальной инновационной системы в России: проблемы и приоритеты

Сидорова Екатерина Александровна

Аспирант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,

экономический факультет, Ярославль, Россия

E-mail: ekaterina-sidorova1@yandex.ru

Россия вступает на путь инновационного развития и технологической модернизации своей экономики в период глубоких трансформаций мирохозяйственной системы, которые характеризуются превращением научно-технического прогресса в ведущий фактор экономического роста, развертыванием глобализационных и интеграционных процессов, ужесточением конкурентной борьбы на национальных и международных рынках.

На основе индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) Всемирного экономического форума можно сделать вывод, что в данный момент по уровню развития Россия приближается к тем странам, которые находятся между продуктивной и инновационной стадиями развития (на основе данного индекса выделяют 3 стадии развития стран: факторная, продуктивная и инновационная стадии развития). Однако, существует ряд отличий. Прежде всего, Россия отстает по таким показателям, как сложность финансового рынка, технологическая восприимчивость, уровень развития бизнеса, государственных и частных институтов, инфраструктуры, эффективность товарного рынка. Тем не менее, по такому показателю, как размер рынка, наша страна ушла далеко вперед [7, р. 288-289]. На протяжении последних лет российская экономика росла в среднем на 6%. Однако ее увеличивающаяся зависимость от экспорта нефти и сырьевых товаров, а также все более очевидное отставание темпов повышения производительности труда от роста заработной платы вызывают все больше сомнений в устойчивости и качестве российского экономического роста.

Итак, Россия вступает на путь инновационного развития и технологической модернизации своей экономики. В настоящее время можно говорить также о формировании и становлении глобальной экономики знаний, в том числе и в нашей стране. Для развития концепции экономики знаний ведущими экономистами ОЭСР было взято на аналитическое вооружение понятие национальной инновационной системы, создание которой состоит в формировании относительно целостной модели, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги. По мнению специалистов Европейского союза, основным показателем инновационного развития страны являются такие показатели, как расходы на исследования и разработки и доля этих расходов в ВВП. Мировым лидером по абсолютной сумме расходов на исследования и разработки являются США. По этому показателю Россия в 2009 г. занимает 8 место в мире, причем наблюдается устойчивая тенденция к росту. Однако, по доле расходов на исследования и разработки в ВВП лидирует Япония, а наша страна занимает 9 место в мире [6, р. 5].

Если исследовать показатели становления национальной инновационной системы, предложенные ОЭСР, то можно сказать, что Россия выделяет значительные финансовые и трудовые ресурсы на НИОКР, но ее экономика отстает как от стран ОЭСР, так и от стран со средним уровнем душевых доходов в плане отдачи от этих инвестиций. Судя по количеству ученых и исследователей, производительность труда в России должна быть одной из самых высоких, на уровне Германии и Южной Кореи. Однако, это не способствует росту производительности труда [3, с. 104].

По мировым меркам Россия тратит на НИОКР немало. По числу исследователей на 1000 человек населения Россия опережает Германию и Корею (в 2006 г. в 1,083 и 1,31 раз соответственно), а в Бразилии и Китае этот показатель меньше в несколько раз (в 2006 г. в 7,39 и 5,59 раз соответственно). Расходы на НИОКР в 2006 г. составили 1,07% ВВП – больше, чем в Бразилии (0,94% ВВП), но меньше, чем в других странах (в Германии – 2,53% ВВП, в Корее – 3,23% ВВП, в Китае – 1,42% ВВП). Причем в России этот показатель растет медленнее, чем в других странах, рассмотренных выше (за период с 2000 г. по 2006 г. этот показатель в нашей стране вырос лишь в 1,019 раз).

В России немного компаний осуществляют инновации – 8,5% в 2007 г. (в Германии – 62,6%). Доля инновационной продукции у этих компаний в России низка – всего 2,5 % в 2007 г. от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (в Германии – 19,2%). Больше всего НИОКР востребованы в отраслях, развитие которых невозможно без технологий: химии и машиностроении, у них доля инновационной продукции в экспорте 40 и 44% соответственно [4, с. 304-316].

Также, один из наиболее комплексных и конструктивных подходов к измерению готовности той или иной страны к переходу на модель развития, основанную на знаниях,

был в 2004 г. предложен Всемирным банком в рамках программы «Знания для развития». Эта программа предлагает 2 сводных индекса: индекс экономики знаний и индекс знаний (считаются на основе 4 индексов: индекса институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций). Россия по индексу экономики знаний и индексу знаний в 2009 г. занимала 60 место из 146 стран. Причем наиболее низким показателем является индекс институционального режима, который рассчитывается на основе уровня тарифных и нетарифных барьеров, качества регулирования экономики и степени выполнения законов [5, р. 145].

Таким образом, на основе всего вышесказанного можно сделать вывод, что, несмотря на достаточно высокие отдельные показатели становления национальной инновационной системы в России, по комплексному индексу, разработанному Всемирным банком, наша страна занимает лишь 60 место среди 146 стран мира. По нашему мнению, важным звеном инновационной стратегии России должно стать ускорение ее интеграции в мировое хозяйство, прежде всего, за счет увеличения притока в страну прямых иностранных инвестиций, что подтверждено мировым опытом (Республика Корея, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Филиппины, Мексика, КНР, Польша, Чехия). Тем не менее, хотя в абсолютном выражении за последние годы ввоз ПИИ в Россию увеличился, несовершенна ни их финансовая, ни их отраслевая, ни их региональная структура. Чрезвычайно высока концентрация ПИИ по 10 странам-партнерам, на которые приходится 76,5% полученных ПИИ [1, с. 151-179]. Относительно доли иностранных источников в финансировании НИОКР России, то с 2000 г. по 2007 г. она существенно уменьшилась и в 2007 г. составила всего 0,32% [2, с. 43-44]. Итак, пока преждевременно говорить о чрезмерном влиянии ТНК на отечественную систему НИОКР, хотя именно ТНК являются главными субъектами международного движения капитала.

Литература

1. Инвестиции в России. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 323 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
3. Проблемы эффективной интеграции научно-технологического потенциала России в мировое хозяйство / Под общ. ред. С. А. Ситаряна. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 224с.
4. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2008. – 361 с.
5. Chen D. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations / Derek H.C. Chen, Carl J. Dahlman. - The World Bank, December 2009. – 350 p.
6. Global R&D funding forecast (2009): Global R&D funding forecast // R&DMagazine. December 2009.
7. The Global Competitiveness Report 2008-2009. - World Economic Forum, Geneva, 2009. – 513 p.

Проблемы перехода России к экономике, основанной на знаниях, в контексте концепции «тройной спирали»

Соснова Екатерина Юрьевна

Студент

Российская Экономическая Академия имени Г.В. Плеханова

Финансовый факультет, Москва, Россия

E-mail: s-ekaterina@bk.ru

Экономика знаний – это экономика, в которой основным фактором экономического роста является процесс производства, накопления, распространения и использования знаний и основанных на них инноваций. Концептуальные основы экономики знаний заложены в 1962 г. в работе австро-американского экономиста Ф. Махлупа «Производство и распространение знаний в США», где знание было рассмотрено как объект экономического исследования и ресурс для экономического роста [4].

Институциональной основой экономики знаний является национальная инновационная система, которая представляется как системная совокупность взаимозависимых экономических институтов [6]. Теоретический фундамент исследований институционального механизма производства и распространения знаний заложен во второй половине 80-х гг. XX в. в рамках концепций технологических систем (Дж. Дожи и Н. Розенберг) и национальных инновационных систем (К. Фримен Р. Нельсон, Б.-А. Лундвалл). Качественное изменение процесса взаимодействия научного, государственного и предпринимательского секторов нашло свое отражение в концепции «тройной спирали» (или модели стратегических инновационных сетей) [3]. Ключевое положение данной концепции заключается в институциональном развитии инновационной системы, в основе которого лежит пересечение трех множеств отношений - государства, науки и бизнеса, которые образуют так называемые «горизонтальные тройные спирали» [2]. Таким образом, эволюция инновационной системы возникает за счет интеграции исследований и их прикладного использования.

Рассмотрение вопросов становления экономики знаний в России в контексте концепции «тройной спирали» Г. Ятцковича и Л. Лейдесдорфа позволяет выделить целый ряд проблем.

Первая группа проблем связана с развитием научного сектора и образовательной сферы России. Научно-исследовательская деятельность изолирована не только от предпринимательского сектора, но и от образовательного, что не способствует интенсивному развитию науки. Хроническое недофинансирование Российской Академии Наук (выступающей в качестве основного актора со стороны науки), университетская наука, не получающая достаточной финансовой поддержки от государства, длительная тенденция сокращения научных кадров привели к формированию устойчивой инерционности сферы науки [2]. Так, увеличение финансирования в последние годы не вызвало роста ни научной, ни изобретательской результативности, ни привело к обновлению кадров [3]. Низкий уровень финансирования образовательной сферы отражается на снижении доли высококвалифицированных специалистов в составе рабочей силы (это вызвано, в частности, низкой заработной платой ученых, инженеров, специалистов). Ключевой задачей образовательного сектора выступает как накопление и преумножение интеллектуального капитала страны, так и его грамотное, рациональное и продуктивное использование. Россия обладает значительным человеческим капиталом, вместе с тем, организационный и потребительский капиталы развиты недостаточно.

Вторая группа проблем в значительной мере связана с фундаментальными изменениями в структуре сложившихся социально-экономических и хозяйственных связей в период перехода к рыночной экономике. Как следствие, уровень координации государственного и частного сектора оказался недостаточным для успешного инновационного развития. Особенностью российского предпринимательского сектора в контексте его взаимодействия с другими элементами «тройной спирали» выступает инвестиционная непривлекательность отечественной науки, в том числе вследствие более высокого качества зарубежных технологий. Инвестиционная активность, основанная на имитации и заимствовании зарубежных технологий, является тормозом в разработке отечественных инноваций и только увеличивает технологическое отставание

страны. Более того, экономические риски капиталовложений в новые технологии достаточно высоки, и у многих предприятий и организаций не хватает собственных средств на внедрение высокотехнологичных производств.

Третья группа проблем связана с формированием горизонтальных взаимосвязей государства и бизнеса. Наиболее тесная связь государства существует с предприятиями со значительной долей государственной собственности, за счет чего предприятия имеют возможность лоббировать свои интересы и накапливать достаточные ресурсы для развития инновационной деятельности. Тем не менее, в долгосрочной перспективе возможность развития на основе обмена технологиями с другими отраслями невелика, так как технология этой отрасли сама является объектом трансфера. Перспективное взаимодействие государства и бизнеса в инновационной сфере возможно в рамках механизма государственно-частного партнерства. Препятствием для реализации данного механизма в российских условиях выступает несовершенство законодательной базы регионов и недостаток проектов, предлагаемых государством к финансированию.

Экономический рост за счет экспорта природных ресурсов не приводит к модернизации экономики, так как страны с богатыми полезными ископаемыми продолжают полагаться на ресурсную базу, слабо развивая при этом инновационные отрасли экономики [5]. Создание эффективного механизма производства новых знаний и инноваций - одна из стратегических целей институциональной модернизации экономики современной России и повышения уровня жизни ее населения.

Переход от экономики, основанной на эксплуатации полезных ископаемых, к развитию, базирующемуся на использовании интеллектуальных ресурсов, является стратегической задачей, обеспечивающей не только инновационное развитие России, но и её национальную безопасность. Важным представляется не только обеспечить экономический рост, но и достигнуть существенного повышения уровня благосостояния населения, а также уменьшить социальную дифференциацию, что представляется возможным осуществить, опираясь на экономику знаний. Для успешного формирования в России экономики, основанной на знаниях, необходима целостная модель инновационной инфраструктуры, включающая интеграцию и взаимосвязь трех её элементов - государства, наук и бизнеса. Решение поставленной задачи возможно при условии реализации поддержки развития наукоемких производств, проведения политики, ориентированной на прорывные технологии, стратегического финансирования образования и соответствующей поставленным целям модернизации законодательства.

Литература

1. Гапоненко А. Л. Контуры наукоемкой экономики // Экономист. 2005, №10
2. Дежина И. Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008
3. Дежина И., Киселева В. Тройная спираль в инновационной системе // Вопросы экономики. 2007, №12
4. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. - М.: Прогресс, 1966
5. Панышин И. В. Экономика знаний и ресурсная экономика: точки соприкосновения и системные противоречия // Российское предпринимательство. 2007, Вып. 1, №10

6. Ченцова М. В. Национальные инновационные системы как институциональная основа экономики знаний: мировой опыт и российская практика // Экономические науки. 2008, №5

Факторы возникновения инновационного производственного риска на примере предприятий машиностроения Республики Татарстан

Тарасова Дарья Андреевна

Аспирант

Казанский государственный финансово-экономический институт, Казань, Россия

E-mail: Latina2010@mail.ru

Факторы риска на предприятии это источники и причины нарушения его экономической и промышленной безопасности. В условиях инновационной деятельности предприятие в большей степени подвержено влиянию различных факторов. Выделяют внешние и внутренние факторы риска. К внешним для производственного предприятия относятся факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с его деятельностью: политические, экономические, социальные, правовые факторы. К внутренним относятся факторы, появление которых обусловлено или порождается деятельностью самого предприятия. Так, при внедрении инноваций на предприятии из-за низкого технологического уровня подготовки производства возникают проблемы, связанные с разрывами техники и технологий. Очень часто предприятия не способны провести обновление или модернизацию всего производства за счет собственных средств и предпочитают частичную модернизацию оборудования, которое вводится в технологический процесс наряду с уже существующим, которое, как правило, физически изношено и морально устарело. Такая несовместимость нового и старого может привести к различным производственным рискам, связанным с поломкой оборудования, выпуском некачественной продукции, изменением технологий производства.

Подобные проблемные ситуации наблюдаются и в отечественном машиностроении. Важнейшей проблемой развития предприятий остается улучшение технологической структуры производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов. По информации Федеральной службы государственной статистики (Росстата), уровень износа основных фондов в машиностроении составляет 52,5%, в то время как в целом по промышленности – 43,8%. Доля оборудования со сроком эксплуатации до 5 лет сократилась с 29% в 1990 г. до менее 7% в 2007 г. Средний возраст используемого оборудования свыше 20 лет. Этот показатель вдвое выше, чем в развитых странах. Многие специалисты решение проблемы технологической модернизации из-за низкого технического уровня собственного инвестиционного машиностроения видят преимущественно в импорте современного высокотехнологичного иностранного оборудования, при этом отмечая отсутствие или острый недостаток финансовых средств, а также наличие крупных производственных и финансовых рисков.

Как показывает статистика, в России собственные средства предприятия являются основным источником финансирования затрат на технологические инновации, на их долю по итогам 2007 года приходится 77,3% всех затрат. В машиностроении этот показатель выше среднеотраслевого – от 84,1% в производстве машин и оборудования до 94,6% в производстве автомобилей прицепов и полуприцепов. Прямые иностранные инвестиции – 0,6%, где в машиностроении – менее 3%. Объем капиталовложений в машиностроение составляет около 2-3 млрд. долл. При этом по оценкам экспертов, для нормально процесса воспроизводства и преодоления тенденции устаревания парка

оборудования необходимо в 2-3 раза больше – до 6 млрд. долл., а в последующем до 11-12 млрд. долл.

В рамках оценки инновационной деятельности отечественной промышленности Росстатом РФ был проведен опрос о значимости факторов, которые препятствуют технологическим инновациям на предприятии. Результаты опроса показали, что на первом месте стоят экономические факторы, на втором производственные и на третьем – прочие факторы. К экономическим факторам предприятия отнесли недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокий экономический риск. В качестве производственных факторов выделили недостаток квалифицированного персонала, невосприимчивость организаций к нововведениям, недостаток собственных научных разработок и невозможность кооперирования с другими, в том числе научными организациями. В группу прочих факторов предприятия определили все остальные наименее значимые факторы.

В рамках данной работы для определения факторов возникновения инновационных производственных рисков анализ проводился на базе исследования деятельности 23-х предприятий машиностроения Республики Татарстан, которые в целом формируют около 80% объема производства машиностроительной продукции, что обеспечивает репрезентативность выборки. Для целей дифференцированного подхода все исследуемые предприятия по признакам объема производства и стоимости основных фондов были сгруппированы в 3 основные группы. В первую группу вошли предприятия, стоимостной объем производства и стоимость основных производственных фондов которых составляет более 1 млн. руб. Во вторую группу - объем производства и стоимость основных производственных фондов которых составляет более 300 тыс. руб. и менее 1 млн. руб. В третью группу вошли предприятия, стоимость основных производственных фондов которых составляет менее 300 тыс. руб.

Для сравнения предприятий были выбраны два показателя: показатель инновационной активности предприятий, рассчитанный как отношение затрат на технологические инновации к стоимости основных фондов, и уровень производительности труда. Проведенный анализ показал, что первая и вторая группы предприятий машиностроения Республики Татарстан резко различаются. Наиболее динамично в освоении инновационного производства развивается вторая группа предприятий машиностроения, здесь самый высокий коэффициент инновационной активности и наблюдается его рост. При этом производительность труда в этой группе значительно ниже, чем в первой. Объясняется это тем, что существует значительный разрыв между предприятиями по финансовому и производственному потенциалам, а, следовательно, и различные факторы риска, оказывающие влияние на их инновационную производственную деятельность.

Таким образом, в ходе исследования нами установлено, что инновационный процесс на предприятии носит двухсторонний характер, а именно он находится под влиянием внешних и внутренних факторов. С одной стороны это качество инноваций, а с другой стороны готовность предприятий по уровню технологической подготовки производства их принять. Эта двусторонность и порождает производственные риски, которые в конечном итоге оказывают влияние на финансовые риски. Задача исследователей оценить в первую очередь производственные риски, установить источники их возникновения, а также определить готовность предприятий нести инновационную нагрузку.

Роль венчурной инновационной деятельности (ВИД) в построении Дальневосточной региональной инновационной системы (РИС)

Тен Евгения Владимировна

Аспирант

*Дальневосточная академия государственной службы,
специальность Экономика и управление народным хозяйством, Хабаровск, Россия*

E-mail: evgeniaten@yandex. ru

Общеизвестно, какое внимание сейчас придаётся развитию инновационной составляющей экономики России. Стимулирование инноваций и структурная перестройка экономики были обозначены в Программе антикризисных мер Правительства РФ в качестве приоритета экономических преобразований. Важность развития инновационной составляющей присутствует и в Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года.

Тем не менее, на сегодняшний день по данным статистики с инноватикой неблагополучно [3]. Россия занимает 31-е место в мире по числу заявок на патенты. И в дальневосточном регионе существуют проблемы, например, слаба инновационная активность организаций промышленности и сферы услуг (от среднероссийского показателя она отличается в среднем на 2%) [2]. Проблемой является ещё и то, что инвестиционные проекты по данным анализа Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования (РАВИ) не вызывают интереса у инвестиционных фондов. Спрос на инновации в реальном секторе экономики остаётся низким [1].

Каким образом «перебросить мостик» между наукой и экономикой – решение этого вопроса, на наш взгляд, является ключевым моментом при создании региональной инновационной системы. Уже сегодня мы видим проблемные зоны, мешающие развитию инновационной деятельности. Такими зонами являются инвестирование и управление инновациями. Решению данного вопроса может способствовать развитие ВИД, поскольку она основана на совершенно новом подходе к инвестированию в инновации, а также на совместном менеджменте проекта. Венчурная инновационная деятельность - это управление внедрением высокорискового инновационного проекта с момента разработки до коммерциализации инноваций с целью вывода на рынок нового продукта/услуги и получения прибыли, осуществляемое профессиональными менеджерами.

ВИД зародилась в США ещё в 40-е годы XX века, затем появилась в Европе, Израиле, Японии и др. Опыт осуществления ВИД показывает ее эффективность для развития экономики в целом и инноватики в частности. И в РФ сегодня существуют венчурные организации. На ДВ в 2007 г. создано Тихоокеанское венчурное агентство (г. Владивосток), которое сотрудничает с АНО "ТехноРАТЭС", НП "Дальневосточная сеть бизнес-ангелов "Лаборатория инвестиций", ЗАО "Тихоокеанская управляющая компания", Российской Ассоциацией Венчурного Инвестирования. У агентства уже есть положительные результаты в осуществлении ВИД. Работа Тихоокеанского венчурного агентства показывает, как успешно венчурная инновационная деятельность позволяет объединить науку, образование и бизнес, без которого невозможно создание РИС и новой «умной» экономики.

Литература

1. Габитов А.Ф. Инновационная система России: формирование и государственное регулирование // Проблемы современной экономики. 2009. № 3(31). С. 48-52.
2. Пичугин И., Репин Д. Машина инноваций // Инновационное развитие. 2008. № 1. С 18-20.

3. Информационно-справочный портал «Наука и инновации в регионах России»:
http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php

О внедрении инновационных продуктов и услуг, создаваемых ВУЗами, на основе применения CRM-технологий и компьютерных системы

Титова А.А.

Студентка

Российский государственный торгово-экономический университет, учетно-финансовый факультет, Тула, Россия

E-mail: Veto-tabu@yandex.ru

В настоящее время остро стоит проблема внедрения и практического использования интеллектуальных продуктов и услуг, создаваемых ВУЗами и научно-исследовательскими учреждениями нашей страны. В рыночных условиях наличие даже качественного продукта или услуги не означает, что он найдёт своего покупателя – требуется умение продвигать продукт на рынок. Соответственно, интересные инновационные продукты, образовательные и прочие интеллектуальные услуги, создаваемые в университетских лабораториях, исследовательских центрах и научных институтах часто не находят своих потребителей. В то же время подобные продукты и услуги крайне необходимы отечественным предприятиям, которые в настоящее время часто испытывают «интеллектуальный голод» и дефицит инноваций.

Неумение продвигать свой продукт на рынок не позволяет ВУЗам и НИИ зарабатывать деньги, необходимые для поддержки собственной научной деятельности. В частности, это приводит к проблеме «утечки мозгов», когда, в первую очередь молодые ученые не могут реализовать свои разработки, изобретения и, не находя своего места в рыночной экономике страны, уезжают за границу. На эту проблему неоднократно обращал внимание президент России Д. А. Медведев.

Одним из эффективных способов решения проблемы поддержки научно-исследовательской и инновационной деятельности является реализация различных государственных и муниципальных программ, выделение стипендий и грантов, которые предоставляются наиболее перспективным учёным и научным коллективам. Однако, это является основным способом поддержки, в первую очередь, фундаментальных исследований, так как, к сожалению, сегодня российский бизнес находится вне науки.

В то же время интеллектуальные продукты и услуги прикладного характера должны обязательно выноситься научными и образовательными учреждениями на рынок самостоятельно и находить своего потребителя без какой-либо государственной поддержки. Такое рыночное признание интеллектуального продукта является наиболее объективной оценкой его значимости.

Что необходимо сделать для того, чтобы интеллектуальный продукт дошёл до своего потребителя? Конечно же, умение продавать. Однако здесь требуется использование соответствующих технологий продвижения. На сегодняшний день наиболее продуктивными технологиями продвижения сложных продуктов и услуг, какими являются продукты и услуги интеллектуальные, на корпоративных рынках являются CRM-технологии (CRM – Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с потребителями).

Компьютерные CRM-системы реализуют эффективные технологии продвижения посредством прямых контактов с должностными лицами организаций – потенциальных потребителей интеллектуальных продуктов и услуг. CRM-системы могут быть за короткий срок освоены людьми, не связанными с продажами, однако обладающими необходимым уровнем компьютерной подготовки и, самое главное, – достаточно высоким уровнем информационной культуры.

Как показывает наш опыт, основная причина, по которой CRM-системы часто «не работают» на предприятиях – это низкий уровень информационной культуры их персонала. В то же время эта проблема в целом не характерна для ВУЗов и НИИ.

Использование современных технологий продвижения продуктов и услуг (в том числе и CRM-систем) в научную и образовательную сферы становится особенно актуальным в связи с недавно внесенными изменениями в отдельные законодательные акты Российской Федерации. Согласно ФЗ №217 научные и образовательные учреждения имеют право создавать хозяйственные общества, что позволит ВУЗам непосредственно заниматься продвижением своих продуктов на рынок.

ВУЗы должны стать своеобразными интеллектуальными центрами, обслуживающими предприятия своего региона. Таким центром, оказывающим образовательные, информационные и консалтинговые услуги предприятиям Тульского региона стал INFORT Group – Центр маркетинговых исследований и информационных технологий управления, действующий на базе Тульского филиала РГТЭУ. В соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, INFORT Group и Тульский филиал РГТЭУ входят в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства муниципального образования города Тула. И не в последнюю очередь это стало возможным благодаря применению современных технологий продвижения на основе использования разработанной специалистами INFORT Group программы Direct Marketing System (DMS), реализующей CRM-технологию.

Программа DMS предназначена для организации продаж сложных продуктов и услуг на корпоративных рынках. В качестве пользователей программы выступают преподаватели и студенты Филиала, которые осуществляют прямые контакты с руководителями предприятий по телефону и непосредственно во время встреч с ними. Программа включает банк данных организаций г. Тулы и области и позволяет осуществлять оперативный учёт и анализ состояния взаимоотношений с потребителями.

Работая непосредственно с предприятиями, мы помещаем наши интеллектуальные продукты и услуги в конкурентную среду, что позволяет отсеивать нерентабельные проекты и учитывать реальные потребности рынка. Это помогает студентам университета осознать значимость и перспективность практической научной деятельности. Использование же программы DMS позволяет им получить дополнительные теоретические знания и практические навыки в области продаж и современных информационных технологий.

Литература

1. Программа Direct Marketing System, © Степанов В. Г., 2001 г.
2. Информационные технологии прямых продаж. // Коммерческая деятельность в XXI веке: проблемы, подходы, технологии: Сборник научных статей Тульского филиала РГТЭУ / Под ред. д.э.н., проф. В.И. Зудина. – Тула: РГТЭУ, 2007.
3. Персональные продажи. Журнал «Тульский бизнес журнал», август 2007.
4. Телефонный маркетинг в системе Direct Marketing предприятия. // Ценности и интересы современного общества: Материалы международной научно-практической конференции в рамках Васильевских чтений. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2008.
5. А. Соковых. CRM: через мифы к реальности // Газета.ru. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazeta.ru/2002/03/11/CRM4erezmyfy.shtml> (дата обращения 14.01.2010)

6. Кадыков М.В. Особенности внедрения CRM-системы при массовых продажах // Журнал "Sales business" N2 февраль 2006 г./Москва. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gateway.kg/aboutcrm/aboutcrm1/> (дата обращения 27.12.2009)
7. П. Серафимович. На рынке CRM-систем все спокойно // Библиотека Интернет Индустрии I2R.ru . [Электронный ресурс]. URL: http://i2r.ru/static/347/out_11947.shtml (дата обращения 14.01.2010)
8. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02 августа 2009 года № 217-ФЗ

Выбор исследовательских университетов: компромисс между эффективностью деятельности и репутацией

Турчанинова Мария Владимировна

студентка

*Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского,
факультет международного бизнеса, Омск, Россия
E-mail: Gileya-mt@yandex.ru*

В складывающейся в глобальном масштабе экономике знаний первостепенную роль играют исследовательские университеты (ИУ) – университеты, уделяющие внимание проведению научных исследований и активно взаимодействующие с бизнесом, передавая произведенные знания и повышая инновационный потенциал территорий, на которых они располагаются.

Из российских вузов лишь МГУ и СПбГУ способны конкурировать с американскими и европейскими ИУ, однако в рейтингах лучших университетов мира они находятся лишь во второй сотне [5]. Вместе с тем, наша страна присоединилась в 2003 г. к Болонскому процессу, что обуславливает необходимость осуществления преобразований, способствующих равноправному встраиванию России в международное образовательное пространство.

Одним из самых значительных и масштабных проектов в этой области стал ПНП «Образование», на первом этапе которого было осуществлено адресное финансирование вузов, разрабатывающих и внедряющих инновационные образовательные программы, и создано два федеральных университета (ФУ), а далее предполагается - формирование сети ФУ и НИУ (национальных ИУ) [3].

В качестве базы для его реализации следует выбирать те вузы, которые по ряду параметров, характеризующих научно-исследовательскую деятельность (объем проводимых научных исследований, количество публикаций, количество полученных грантов, участие в конкурсах различных уровней и т.д.), занимают наилучшие позиции и которые в большей степени заслуживают финансовой поддержки государства.

Ряд государственных инициатив способствовал выделению 4 основных групп вузов: 1) университеты с особым статусом (МГУ и СПбГУ); 2) федеральные университеты (ЮФУ и СФУ) и 12 национальных исследовательских университетов; 3) 57 инновационных вузов; 4) прочие вузы [2,3].

Целью данного исследования было определить, отвечают ли выбранные вузы (в первых двух группах) названным параметрам научно-исследовательской деятельности. Была выдвинута гипотеза, что, по крайней мере, часть вузов из отобранных получила статус НИУ и ФУ и государственное финансирование не в соответствии с научно-исследовательскими достижениями. Если эта гипотеза подтверждается, это значит, что

некоторые вузы, показывающие по этим параметрам наилучшие показатели, незаслуженно остаются без финансирования.

Для проверки данной гипотезы был проведен анализ базы данных Совета по грантам президента РФ для поддержки молодых российских ученых и ведущих научных школ по количеству получаемых ежегодно кандидатами и докторами наук всех российских вузов (за исключением медицинских) грантов за период 2006-2009 гг. [1], а также показатель РИНЦ (российский индекс научного цитирования) [4]. Данные базы удобны для анализа тем, что они находятся в свободном доступе. Показатели рассчитываются по всем вузам без ограничений, профессорско-преподавательский состав которых принимает участие в конкурсах грантов и выпускает публикации. Кроме того, в состав Совета по грантам входят представители науки, мнение которых признается авторитетным в научной среде.

Результаты исследования показали, что вузы с особым статусом в действительности являются лидерами по исследуемым показателям, то есть именно их ученые и исследователи получают ежегодно наибольшее количество грантов (кандидаты наук МГУ - 40,25, доктора – 5,25, в СПбГУ 11,75 и 1,75 соответственно) и имеют наибольшее число публикаций (20724 и 9921 соответственно). Во второй группе вузов достойные позиции по обоим показателям занимают лишь немногие вузы, например, ЮФУ, Томский политехнический университет, Нижегородский государственный университет им. Лобачевского и МГТУ им. Баумана, в то время как СФУ, ГУ-ВШЭ, Казанский ГТУ им. Туполева и ряд других вузов, получивших государственную поддержку не показывают должных результатов по данным направлениям (к примеру, лишь один кандидат и один доктор наук ГУ-ВШЭ получили за 4 года по гранту, а СФУ имеет лишь 1660 публикаций). То есть, фактически лишь 4 из получивших статус ФУ и НИУ, проявляют себя в данных областях активно. В то же время можно выделить ряд вузов, которые не вошли во вторую группу, но достойны ее, например, Томский государственный университет, Санкт-Петербургский политехнический университет, Воронежский ГУ и др. Так, ТГУ, например, получает ежегодно 4,5 гранта среди кандидатов наук, и среди докторов на уровне СПбГУ – 1,75, и имеет в 2 раза больше публикаций, чем СФУ.

Также был рассмотрен показатель Цитирование/Публикации. Результаты показали, что ГУ-ВШЭ в относительном выражении имеет наилучшие результаты по цитированию, то есть, цитируются 37% ее публикаций. С результатами цитирования помимо ГУ-ВШЭ более 1 цитирования на каждые пять статей проявили себя всего 4 из отобранных вузов. У ФУ в среднем цитируется лишь каждая десятая статья. Из невошедших в эту группу можно отметить вузы, имеющие также сильные позиции по грантам: Саратовский ГУ им. Чернышевского и Московский энергетический институт.

Таким образом, выдвинутая гипотеза подтвердилась. Исследование показало, что среди вошедших в число 16 лучших университетов страны, не все в действительности имеют лидирующее положение по показателям научно-исследовательской деятельности. Все вузы можно условно разделить на две группы: вузы, которые действительно уделяют большое внимание научно-исследовательской деятельности и по справедливости вошедшие в число лучших (МГУ, СПбГУ, ЮФУ, Томский политехнический университет и некоторые другие), и вузы, выбор которых осуществлялся в соответствии с другими параметрами, среди которых немалую роль могли сыграть их размер и известность. Однако, есть и вузы, которые обладают высоким инновационным потенциалом, но государственной поддержки не получают. Следовательно, государство выбрало не во всех случаях правильно точки роста. Необходимо, однако, учесть активность вузов, показывающих хорошие результаты и в дальнейшем при выстраивании согласно ПНП «Образование» сети ФУ и НИУ

обеспечить финансовую поддержку и тем вузам, которые пока что в эту сеть не входят, но этого заслуживают.

Литература

1. База данных Совета по грантам президента РФ при поддержке молодых российских ученых и ведущих научных школ: http://grants.extech.ru/z_otch2004.php?mlevel=100.
2. О конкурсном отборе программ развития университетов, в отношении которых устанавливается категория «национальный исследовательский университет»: Постановление Правительства РФ от 13 июля 2009 г. N 550//Федеральное агентство по образованию (Рособразование): <http://www.ed.gov.ru/search/?text=+13+%E8%FE%EB%FF+2009+%E3.+N+550>.
3. Приоритетный национальный проект «Образование»: Министерство образования и науки Российской Федерации.- <http://mon.gov.ru/pro/pnpo/>.
4. Научная электронная библиотека eLibrary.ru: http://elibrary.ru/project_risc.asp.
5. Top 200 World Universities: Times Higher Education – QS World University Rankings 2009. - <http://www.timeshighereducation.co.uk/hybrid.asp?typeCode=438>.

Возрастающие потребности как фактор развития инновационной экономики

*Тютюник И.В.*⁹

Аспирантка

Российский государственный торгово-экономический университет,

финансово-экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: aricha080808@mail.ru

Современная экономика приобретает черты инновационной экономики, позволяющей генерировать поток инноваций постоянно, задавая более высокую планку в технологическом пространстве. Инновационная экономика базируется на принципиально новых знаниях в практической и хозяйственной деятельности. Создание новых знаний и технологий и их использование в интересах социально-экономического развития государства определяют роль и место страны в мировом сообществе, уровень обеспечения национальной безопасности. В развитых странах 80-95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях [2].

Для развития инновационной экономики огромное значение имеют потребности – внутреннее состояние функциональной или психологической нужды или недостатка чего-либо для поддержания жизнедеятельности субъекта, индивида, социальной группы, общества. По мере экономического развития общества и появления новых инновационных технологий условия жизни человека меняются, давая возможность современному потребителю удовлетворять свои безграничные, как считают неоклассики, потребности. Их удовлетворение ограничивается теми технологическими возможностями, которые существуют в определенный исторический период времени. С переходом к рыночной экономике появляется свобода выбора и больше возможностей для удовлетворения потребностей населения, что способствует их росту. Возрастающие

⁹ Автор выражает признательность профессору, д.социол.н. Ростовцевой Л.И. за помощь в подготовке тезисов.

потребности в современном обществе увеличивают спрос на товары и услуги, а также способствуют формированию развитой конкуренции. Это заставляет производителей обращаться к инновационным технологиям, стимулируя появление экономики инноваций. В России за последние годы удельный вес инновационных предприятий увеличился с 9,8% до 10,3% [2].

Интенсивное развитие инновационной экономики носит как конструктивный, так и деструктивный характер. С одной стороны, инновационная экономика удовлетворяет возрастающие потребности населения относительно комфортных условий жизни (это касается жилья, средств передвижения, коммуникации, получения информации и др.) и, как следствие, выступает в качестве основной побудительной силы человеческой деятельности, стимулируя экономический рост. С другой стороны, развитие инновационной экономики, стимулируемой платежеспособными потребностями, приводит к появлению огромного избытка товаров и услуг, реализация которых осуществляется на основе широкого использования различных инструментов маркетинга, формирующего новые потребности, часто бесполезные для человека. Растет сфера услуг, на долю которой в России приходится 58% ВВП [2]. Возникает общество массового потребления. Вследствие бездуховности появляется феномен гламуризации потребления, экономики, человека, который философско-хозяйственная школа под руководством Ю.М. Осипова объясняет как пустоту, скрывающуюся за красивой оболочкой [5].

Особенно преуспевает в его формировании реклама. Она, конечно, имеет позитивные социально-экономические последствия; но особо следует отметить и негативные: она формирует ложные потребности, навязывает определенные образцы поведения и стиль жизни. В настоящее время 52% россиян покупают рекламируемые товары, 59% хотят попробовать новые рекламируемые продукты, 29% согласны переплатить, но купить продукцию известной фирмы [4, 56]. Реклама манипулирует людьми, заставляя их с помощью нейролингвистического программирования и других разработанных психологами методов приобретать порой некачественные, ненужные и даже вредные для здоровья товары и услуги. В результате человек оказывается неспособным самостоятельно принимать решения, все большее влияние на него оказывают массовые стереотипы.

Внедрение новых компьютерных технологий упрощает жизнь человека, но при этом убивает его творческое начало – способность творчески мыслить, самостоятельно принимать решения, развивать собственные навыки. Человек превращается в придаток компьютера. Это грозит кризисом самого человека, превращением его в постчеловека, киборга. Это заставляет задуматься о месте человека в инновационной экономике как особого субъекта и источника этих инноваций.

Встает вопрос: как развивать инновационную экономику и при этом не потерять человека как такового? Для разъяснения этой ситуации необходимо обратиться к понятию Ю.М. Осипова «традиционность», выражающему не возврат к прошлому, консервации старого, отжившего, а сохранение традиции, т.е. передача новым поколениям того лучшего, что вышло из прошлого, но актуально и сегодня для развития человека в будущем. Такой подход позволяет сохранить все лучшее в нашей стране и с учетом пока еще имеющегося творческого потенциала дать возможность развивать инновационную экономику и привести Российское государство к богатству (не только материальному, но и духовному) и процветанию [1, 14]. Надо помнить слова основоположника философии хозяйства С.Н. Булгакова о том, что потребности стоит наращивать, пока этого требует возвышение духа и достоинства человека, но их надо уметь и сокращать. Необходимо самоограничение потребностей. Необходим благоразумный аскетизм, как правильно пишет Л.И. Ростовцева, не означающий

возврата в прошлое, а учитывающий специфику сегодняшнего дня [3, 11]. Используя новое понятие Осипова, можно назвать такой аскетизм традиционным [1, 16].

Таким образом, возрастающие потребности современного общества стимулируют новые инновационные технологии, которые, в свою очередь, дают импульс развитию инновационной экономики. Но для продуктивного функционирования Российского государства необходимо осознавать важность человеческого капитала как основного ресурса в становлении инновационной экономики, видеть в человеке главную ценность и учитывать традиции.

Литература

1. Осипов Ю.М. Кризис – время разочарований, прозрений и надежд // Философия хозяйства. 2009. №3.
2. Перспективы развития инновационной экономики России. - www.sibai.ru/content/view/1261/1410/
3. Ростовцева Л.И. Потребительская культура России: традиционное и инновационное// Неумная Россия / Под ред. Ю.М. Осипова, О.В. Иншакова, М.М. Гузева, Е.С. Зотовой: В 2-х т. Т.2.- М.; Волгоград: Изд-во Волгоградского университета, 2003.
4. Толмачева С.В. Реклама глазами молодежи// Социологический журнал. 2008. № 4.
5. Философия хозяйства. 2008. №5- №6; 2009. №6.

Развитие инновационного потенциала как фактор повышения социально-экономического развития региона (на примере Республики Бурятия)

Урханова Дара Юрьевна

Студентка

Восточно-Сибирский государственный технологический университет,

Экономический факультет, Улан-Удэ, Россия

darisha89@rambler.ru

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, которые способны обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

Устойчивый экономический рост в современных условиях неразрывно связан с инновационной стратегией развития экономики, и, в первую очередь, ведущих промышленных отраслей. Мировая тенденция такова, что экономика любого высокоразвитого государства идет по пути инновационного развития.

Опыт развитых стран подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности. Поэтому для эффективного функционирования такой экономики инновационная инфраструктура должна быть функционально полной. Она должна обладать набором таких свойств, которые должны способствовать в полной мере реализации инновационных технологий по созданию и реализации инноваций в масштабах регионов и страны в целом.

Существующий инновационный потенциал Республики Бурятия характеризует возможности для осуществления инновационной деятельности в регионе. Сложившиеся экономические условия при притоке финансовых средств обусловили тенденцию постепенного увеличения численности персонала в организациях науки. В 2009 году количество работников, занятых исследованиями и разработками, составило 976 по

сравнению с 897 в 2008 году. Доминирующая роль в организационной структуре науки по-прежнему принадлежит университетам, выполняющим исследования и разработки, их удельный вес в 2009 году составил 67 процентов.

В то же время в области сохраняются негативные тенденции, создающие угрозу эффективному инновационному развитию. Среди них следует особо выделить следующие: ограниченный на внутреннем рынке платежеспособный спрос на передовые технологии и нововведения; неразвитость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов; низкая информационная прозрачность инновационной сферы; низкая инновационная активность ведущих предприятий области; недостаточный уровень развития малого инновационного предпринимательства; недостаток профессиональных инновационных менеджеров, недостаточный уровень развития материально-технической базы научных организаций, старение научных кадров.

Для развития инновационного потенциала области и на его основе достижения нового качества роста экономики необходима реализация правительством республики политики, которая была бы направлена на стимулирование инновационной деятельности организаций области и предусматривала оказание государственной поддержки в процессе создания и освоения инноваций, содействие вовлечению интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

Особенности использования ключевых показателей эффективности в управлении и оценке деятельности научно-производственного подразделения промышленного предприятия

Федоренко В.В.

Аспирант

Всероссийский Заочный Финансово-Экономический Институт,

Финансово-Кредитный факультет, Москва, Россия

E-mail: v.v.fedorenko@mail.ru

Влияние финансового кризиса в России на себе ощутили практически все предприятия, особенно работающие на экспорт. Даже самые крупные компании сворачивают многие инвестиционные программы, направленные на производство новых товаров, предприятия всеми возможными путями сокращают расходную часть своего бюджета, что, в свою очередь, влечёт за собой массовое увольнение и сокращение рабочих мест, а также потерю части квалифицированного персонала.

Следует отметить, что нынешний мировой кризис – это не только кризис финансовой системы, но, в значительной мере, и кризис систем, способов и методов управления компаниями. Системы управления, ставящие во главу угла исключительно финансовые показатели эффективности, показали свою несостоятельность. В настоящее время идёт процесс поиска и выработки новых систем управления и контроля деятельности организаций, которые позволяли бы более точно определять реальное положение дел в компании, её положение на рынке и не вводить в заблуждение собственников, клиентов и руководителей предприятий. В условиях всеобщей нестабильности экономика России всё же может извлечь определённые выгоды за счёт концентрации усилий на стратегических направлениях.

Мировой финансовый кризис, всё возрастающая конкуренция на мировых рынках диктуют необходимость скорейшего создания в России эффективной, социально-ориентированной экономики, способной массово генерировать дешёвую, качественную, высокотехнологичную продукцию, что должно привести к устойчивому повышению

благополучия российских граждан, динамичному развитию экономики, укреплению экономических позиций России в мировом сообществе.

Пути и способы обеспечения данных целей и задач в долгосрочной перспективе (2008 - 2020 годы) были определены Правительством РФ в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Также в Концепции уделено достаточное внимание развитию научного потенциала российских предприятий.

Значительную роль в подъёме национальной экономики, продвижении российских товаров на международный рынок должна играть именно сфера материального производства и научно-производственные подразделения промышленных предприятий, занимающиеся разработкой и внедрением новых технологий и товаров.

Экономика России в короткий срок должна получить мощный импульс устойчивого динамичного развития на основе полной мобилизации имеющихся внутренних резервов, активного, творческого использования положительного отечественного и зарубежного опыта. В настоящее время одними из основных задач финансового менеджмента являются увеличение стоимости компании и выявление адекватных показателей, с помощью которых можно было бы её измерить. На Западе в настоящее время основными инструментами управления и оценки стоимости компании считаются система управления на основе экономической добавленной стоимости и сбалансированная система показателей.

Сбалансированная система показателей (ССП), разработанная Р. Капланом и Д. Нортон, обеспечивает менеджмент предприятий универсальным механизмом, который выражает мировоззрение и стратегию компании через набор взаимосвязанных ключевых показателей эффективности (КПИ).

В настоящее время некоторые российские компании уже начали внедрять управление на основе ССП и КПИ. Однако менеджмент предприятий часто трактует некоторые параметры своей деятельности как ключевые показатели эффективности, хотя по своей сути они таковыми не являются. Недостаток ясности в этом вопросе зачастую приводит к многочисленным ошибкам, а в результате страдает репутация сбалансированной системы показателей – замечательной, по своей сути, методики, при условии, что в неё включены надлежащие параметры оценки.

Мною был проведён анализ деятельности нескольких научно-производственных подразделений промышленных предприятий на предмет используемых методик оценки эффективности деятельности собственных научных подразделений. В результате выяснилось, что у промышленных предприятий в настоящее время существует несколько способов решения проблем, связанных с отсутствием на предприятии какого-либо изобретения (новшества), по мнению руководства необходимого для развития предприятия: можно положиться на разработки собственного научно-производственного подразделения, можно нанять специалиста с другого предприятия, можно приобрести готовый патент на использование того или иного изобретения (чаще всего иностранного). К сожалению, в российской практике наиболее распространён именно последний способ решения проблем, связанных с модернизацией и развитием предприятия. Лишь очень немногие промышленные предприятия имеют собственные полноценные НИИ и КБ, на разработках которых и основываются в своей деятельности. Проблема заключается в том, что практически невозможно было посчитать эффективность деятельности своего научно-производственного подразделения промышленного предприятия, соотнести финансовые ресурсы затрачиваемые на организацию работы собственного подразделения и финансовые ресурсы, которые затрачиваются на приобретение готового патента сторонних организаций. В ситуации отсутствия чёткой и ясной схемы оценки потребительской стоимости НИОКР, анализа ключевых показателей эффективности деятельности научно-производственного

подразделения промышленного предприятия, большинство предприятий предпочитают не направлять свои ресурсы на собственные разработки, и, по существу, поддерживают зарубежную науку, обеспечивающую отечественные предприятия своими изобретениями и новшествами.

Недопустимость подобного положения на российских предприятиях и предопределило необходимость подробного изучения работы деятельности научно-производственных подразделений промышленных предприятий. В результате данного исследования была создана методика оценки потребительной стоимости продукта НИОКР по универсальной логической схеме, охватывающей переменный перечень показателей эффективности материального производства; обоснованы теоретических аспекты выбора критериев результативности научно-производственной деятельности.

Практическое значение результатов исследования состоит в том, что разработанные методические материалы позволят направить усилия и финансовые ресурсы научно-производственных подразделений промышленных предприятий на решение задач, определённых в стратегическом плане социально-экономического развития предприятия, без ущемления их локальных экономических интересов.

Литература

1. Гершун А., Горский М. (2006) Технологии сбалансированного управления. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. (2008) Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [Пер. с англ. М. Павловой]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».
3. Парментер Д. (2008) Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / [Пер. с англ. А. Платонова]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

Внешние эффекты знаний как фактор инновационного развития

Цыплакова Дарья Александровна

Аспирант

Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова,

Общэкономический факультет, Москва, Россия

E-mail: tsyplakova@ya.ru

Актуальность перехода российской экономики к инновационному развитию требует последовательного изучения экономической природы знания и анализа различных аспектов внешних эффектов, возникающих в процессе его производства, накопления и распространения. Под внешними эффектами знания понимается возможность получения дополнительной выгоды от использования знания любым экономическим агентом. Возникновение внешних эффектов знания обусловлено такими его атрибутивными качествами, как кумулятивность, неисключаемость и неконкурентность в производстве и потреблении. Получение выгоды от производства, накопления и распространения знаний третьими лицами может носить как преднамеренный, когда экономические агенты имеют целью извлечь дополнительную выгоду, так и непреднамеренный, невольный характер, присущий условиям рыночной конкуренции и обусловленный экономической природой знания [2].

Предположение о том, что внешние эффекты знаний являются важной детерминантой экономического развития, содержится в работах А. Маршалла и К. Эрроу и впоследствии развито в теориях эндогенного экономического роста П. Ромера, Д. Гроссмана, Э. Хелпмана [3].

В зависимости от центральной концепции, лежащей в основе рассмотрения, следует выделить следующие направления, в рамках которых исследовался эффект непреднамеренного распространения знаний:

- межвременная диффузия (модели Д. Розеггера, П. Стоунмана, П. Дэвида);
- межстрановая диффузия (теория технологического разрыва М. Познера, М. Абрамовица);
- пространственная диффузия (теория диффузии инновации Т. Хэгерстренда, теория предпринимательства Д. Аудретча, новая экономическая география П. Кругмана).

Теоретические и эмпирические исследования диффузии знаний как детерминанты инновационного развития рассматривают как вопросы пространственной и временной диффузии знаний, так и барьеры, возникающие на пути распространения и объясняющие различия в экономическом росте и доходах населения между регионами. Объективные барьеры возникают вследствие неотъемлемых свойств знания. Если явные знания поддаются объективизации и формализации и достаточно легко могут быть переданы по различным каналам информации, то неявные знания, которые часто могут неосознанно, не могут быть вербализованы, что затрудняет их распространение [1].

Следует выделить два основных подхода к анализу роли внешних эффектов знаний. Согласно первому подходу анализируются структурные характеристики, способствующие производству и распространению новых знаний и внедрению основанных на них инноваций (уровень расходов на НИОКР, затраты на образование). В рамках этого подхода подчёркивается значение абсорбционных возможностей экономических агентов, т. к. предполагается, что диффузия знаний ограничивается только возможностями принимающей стороны воспринять и использовать новые знания и технологии [1]. Абсорбционные способности зависят от уровня образования, развития отечественных НИОКР, государственной политики, способствующей проведению научных исследований. В рамках второго подхода анализируются свойства внешней среды и особенности, связанные с географической концентрацией производства (институциональные особенности, развитость инфраструктуры, наличие образовательных и исследовательских центров) и подчёркивается значение социально-экономических и научных связей.

Распространение знаний приводит к возникновению агломерационных эффектов, что позволяет объяснить закономерности регионального экономического роста. Концентрация производства в пределах ограниченного пространства способствует распространению знаний между фирмами и, как следствие, развитию отрасли и экономики в целом. Примером может послужить развитие полупроводниковой промышленности в Силиконовой долине, где шпионаж, имитация технологий, а также потоки высококвалифицированной рабочей силы способствовали быстрому распространению знаний и, в конечном итоге, развитию отрасли в целом.

Издержки передачи информации могут быть инвариантны к величине расстояния, на которое информация передаётся, вследствие развития информационно-коммуникативных технологий. Вместе с тем, издержки передачи знания с расстоянием увеличиваются: новое знание часто является неформализованным и неявным по своей природе, что обуславливает затруднение его пространственного распространения и в значительной мере служит объяснением наличия агломерационных эффектов [3, 4].

Исследования эмпирического характера акцентируют внимание на изучении пространственно ограниченной диффузии знаний, а также на важности диффузии знаний для инновационного развития регионов (Е. Брезис, П. Кругман, Д. Дози) [5]. Основная проблема эмпирических исследований, затрагивающих вопросы распространения знаний, как отмечает П. Кругман, заключается в сложности измерения

диффузии знаний, т. к. «потоки знаний невидимы, они не оставляют следов, по которым их можно измерить или отследить» [4].

К. Эрроу подчеркивал, что знание отличается от традиционных факторов производства, а внешние эффекты знаний возникают автоматически и являются неотъемлемым свойством знания как фактора производств [2]. Вместе с тем, своего рода фильтром и ограничением внешних эффектов знания являются такие атрибутивные качества знания, как неявная форма его существования, фрагментированность, локальность и комплементарность знания, а также необходимость затрат на освоение полученного знания и дополнительных активов для извлечения экономической выгоды, потеря ценности знания вследствие его устаревания.

Знание признаётся важным экономическим ресурсом и фактором инновационного развития, оказывающим растущее влияние на конкурентоспособность и качество экономического роста. Конкурентоспособность страны в условиях формирования инновационной экономики зависит не только от обладания запасами научных знаний, возможности их генерировать и использовать, но и от способности в полной мере извлекать новые конкурентные преимущества, непосредственно связанные с особенностью экономической природы знания.

Литература

1. Корицкий А. В. Оценка влияния человеческого капитала на использование информационно-компьютерных технологий в регионах России // Креативная экономика. 2009, №7.
2. Осипов Г.В. Экономика и социология знания: Практик. пособие / Осипов Г.В., Степашин С.В. М.: Наука, 2009.
3. Doring, T. Schnellenbach, J. What Do We Know About Geographical Knowledge Spillovers and Regional Growth? A Survey of the Literature. Deutsche Bank Research, Research Notes, Working Paper Series. 2004, №14.
4. Krugman, P. Geography and Trade. Cambridge: M.I.T. Press. 1991.
5. Peri, G. Knowledge Flows, R&D Spillovers and Innovation. ZEW Discussion Paper № 03-40. 2003.

Региональные аспекты организации и функционирования бизнес-инкубаторов в Ставропольском крае

Чернова Алла Геннадиевна

Аспирант

Ставропольский государственный университет, Ставрополь, Россия

E-mail: alla_chernova@mail.ru

Введение

Одной из актуальных проблем в нынешних условиях рыночных отношений выступает проблема усовершенствования всего хозяйственного механизма, и самым важным вопросом, остающимся сегодня без ответа, является: что хотят власти от малого бизнеса? В связи с этим можно выделить следующие тезисы: малый бизнес должен обеспечить создание новых рабочих мест, экономическую стабильность и стать главным источником инноваций - разрабатывать и внедрять новые технологии. В инфраструктуре поддержки предпринимательства есть одна организация, которая успешно решает все эти задачи, - это бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубатор подставляет свое плечо под проблемы предпринимателя в самый тяжелый, стартовый период, т.к. малые предприятия затрачивают много усилий и времени на решение своих организационных вопросов. Начиная свое дело, человек, знающий технологию производства, сталкивается с проблемами управления

предприятием. И наоборот, менеджер сталкивается с проблемами технологий производства. Бизнес-инкубатор - это организация, которая создаёт наиболее благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путём предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего: обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средства связи, оргтехнику, необходимое оборудование, проводит обучение персонала, консалтинг и т.д.

Ход и результаты исследования

В конце 2009 года конкурсная комиссия Минэкономразвития РФ приняла решение о предоставлении Ставропольскому краю из федерального бюджета субсидии в размере 6,8 миллионов рублей на реализацию проекта по созданию первого в регионе бизнес-инкубатора. Проект реализуется в рамках ведомственной целевой программы по развитию малого и среднего предпринимательства на 2009-2011 годы.

В помещениях бизнес-инкубатора, общая площадь которого составляет свыше 1,4 тыс. кв. метров, оборудованы рабочие места для представителей малого бизнеса, зарегистрировавших свои малые предприятия на территории Ставропольского края не более года назад. Важно, что предприниматели, бизнес которых находится на самой начальной стадии развития, получают не только оборудованные рабочие места, но и доступ к помощи квалифицированных экспертов в области юриспруденции, экономики и финансов, а также информационным базам данных.

Бизнес-инкубаторы уже не первый год создаются во всех субъектах Российской Федерации в соответствии с решением Минэкономразвития России, избравшего такую форму господдержки для малых, начинающих предприятий. Благодаря такой форме государственной поддержки в процессе инкубирования на начальном этапе развития бизнеса предприниматели получают возможность работать в искусственно созданных «тепличных» условиях. Ведь в жестких условиях рынка, особенно при нынешней экономической ситуации, начинающим бизнесменам сложно конкурировать с теми, кто уже набрался опыта в части ведения бизнеса, располагает клиентской базой и достаточными оборотными средствами на дальнейшее развитие.

В настоящее время малый бизнес в Ставропольском крае развивается довольно динамично. Согласно данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП), по итогам I квартала 2009 года количество малых предприятий на Ставрополье в расчете на 100 тыс. жителей составляло 144,1 единиц, в то время как в целом по ЮФО данный показатель меньше - 119,6 единиц. Таким образом, по итогам января-марта 2009 года Ставропольский край по числу малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей вышел на третье место среди регионов ЮФО. В то же время данные администраций муниципальных образований свидетельствуют, что на начало прошлого года на Ставрополье осуществляли свою деятельность 13,643 тыс. малых предприятий, что составляет 504,3 единицы в расчете на 100 тыс. жителей. Одновременно Ставропольский край по итогам января-марта 2009 года вышел на первое место в ЮФО и на 8 место в целом по РФ по удельному весу работников малых предприятий от общей численности граждан, занятых в экономике. По данным НИСИП, этот показатель по состоянию на 1 апреля 2009 года в целом по РФ составил 12%, по ЮФО - 12,5%, в Ставропольском крае - 15,7%. По данным органов местного самоуправления Ставропольского края, на малых предприятиях трудится свыше 195,6 тыс. человек, что составляет 18% от общей численности занятых в региональной экономике. Также объем инвестиций в основной капитал малых предприятий в расчете на одного жителя вырос в Ставропольском крае, по данным НИСИП, на 42,1%, что является 8 результатом по темпу прироста в Российской Федерации за период января-марта 2009 года.

В бизнес-инкубаторе площади под офисы будут предоставляться по льготной цене. Стоимость аренды для инкубируемых предприятий будет в разы ниже,

чем средняя стоимость аренды по краю. Точная сумма пока неизвестна, поскольку для этого еще необходимо провести оценку здания, где размещается бизнес-инкубатор. В любом случае, арендная плата за офис в бизнес-инкубаторе будет вполне по силам начинающим предпринимателям. К слову, сейчас арендная плата за помещения в центре Ставрополя, где располагается бизнес-инкубатор, составляет 800-1,5 тыс. рублей за 1 кв. метр. Для ставропольского бизнес-инкубатора было приобретено копировально-множительное оборудование, электронно-вычислительная техника и программное обеспечение.

В настоящее время, по данным источника, в Минэкономразвития Ставропольского края состоялось заседание конкурсной комиссии по отбору управляющей компании бизнес-инкубатором, расположенным в Ставрополе. По его итогам победителем конкурсного отбора стало некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края», директором которого является Галина Калмыкова. Эта организация была образована ведущими вузами и предпринимательскими объединениями края для объединения усилий по поддержке малого инновационного бизнеса. В настоящее время она является региональным представителем Фонда содействия малым формам предприятий в научно-технической сфере, который оказывает финансовую поддержку при создании новых малых предприятий, и в Ставропольском крае уже создано 96 новых инновационных компаний в рамках программы «Старт». Для развития бизнес-инкубаторов в дальнейшем предлагается создание сетей профильных бизнес-инкубаторов (по отраслям экономики) и организация стажировок руководителей и специалистов бизнес-инкубаторов в ведущих бизнес-инкубаторах мира.

Литература

1. www.ug.rian.ru/economy/
2. www.odnaknopka.ru/add/
3. www.stpravda.ru
4. www.kavkaz.memo.ru
5. www.biznesinkubator.ru

Развитие государственно-частного партнерства в механизме стимулирования инновационных разработок сферы образовательных услуг

Шевчук Екатерина Владимировна

Аспирант

Южный федеральный университет

экономический факультет, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: eka70686@rambler.ru

В настоящее время в условиях инновационного развития России задача подъема образования является одной из ключевых. Именно образование как система формирования интеллектуального капитала нации и одна из главных сфер производства инноваций создает базовые условия для роста рынков на основе быстрого обновления технологий и продуктов. Именно оно выступает первым звеном инновационной цепочки «образование - исследования - венчурные проекты - массовое освоение инноваций».

Большую роль в механизме стимулирования инновационных разработок в сфере образования играет государственно-частное партнерство (далее ГЧП). ГЧП в инновационной сфере определяется как «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре областей научных исследований» [1]

ГЧП в высокотехнологичных отраслях возникает по инициативе государства, поскольку его заинтересованность в стратегически важном развитии наукоемких производств доминирует над опасениями частного сектора вкладывать средства в проекты с высокой степенью риска. Например, государство поддерживает систему образования и науки (источники инноваций), создает благоприятные правовые условия и инновационную инфраструктуру для стимулирования инновационного предпринимательства, а частный сектор берет на себя коммерческий риск и получает основную часть прибыли. В ходе реализации проектов государство получает дивиденды в форме увеличения налоговых поступлений, решения социальных проблем и повышения общего уровня производства, в то время как возрастает конкурентоспособность продукции и услуг на мировом рынке. Посредством ГЧП отдача от научных исследований существенно увеличивается, что позволяет эффективно решать вопросы последующей коммерциализации результатов. Это взаимовыгодное взаимодействие государства и бизнеса отвечает интересам гражданского общества в целом.

ГЧП обеспечивает приток дополнительных средств в образование. Благодаря ГЧП инновационная инфраструктура вузов (бизнес-инкубаторы, технопарки, вечерние предприятия) строится совместно с бизнесом.

Стратегическое партнерство государства и бизнеса предполагает формирование научно-образовательной инновационной корпорации (НОИК), эффективная деятельность которой на территории региона способствует формированию целостного образовательного пространства.[2]

Также, следует отметить, что к стратегическому партнерству университета, научных организаций и промышленных фирм относятся:

наличие долгосрочных соглашений и программ сотрудничества в научной и образовательной сферах,

кадровая, ресурсная и финансовая поддержка совместной деятельности;

целевая подготовка кадров для промышленных фирм;

проведение совместных НИОКР;

модернизация производственных технологий и продукции;

создание совместных структур образовательно-научного и инновационного профилей;

привлечение студентов к научным исследованиям и разработкам.

Формами внедрения ГЧП-проектов в инновационную сферу помимо прочего являются:

-конкурсное целевое распределение государственного заказа на исследования и разработки, которое осуществляется по ограниченному числу направлений развития науки и техники;

- венчурные инвестиционные проекты;

-технопарки, бизнес-инкубаторы.

Так в соответствии с данными ассоциации «Технопарк», большинство технопарков создано по направлениям «машиностроение» (35%), «информационные технологии» (28%), «экология» (22%).[4]

Технопарки часто отождествляют с бизнес-инкубаторами. Однако основное назначение бизнес-инкубаторов - первоначальная поддержка малых предприятий, которая сосредоточена на развитии хозяйствующих субъектов, а не их товаров или услуг.

Целевое государственное финансирование также можно рассматривать как ГЧП в широком смысле, поскольку оно включает в себя субсидии малым инновационным предприятиям, гранты, федеральные целевые программы.

Основной формой распределения федеральных средств и потому одним из самых распространенных видов целевого финансирования в России являются федеральные целевые программы и - как их аналог - региональные программы. Другие инструменты ГЧП, хотя и являются действенными, однако не сопоставимы по объему средств, которые в случае с ФЦП измеряются триллионами рублей. Наиболее значимые и перспективные российские ФЦП, касающиеся инновационной сферы: "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы", "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий" и др.

Таким образом, государственно-частное партнерство в настоящее время рассматривается в качестве одного из основных механизмов перевода экономики России на путь инновационного развития. Однако необходимо отметить, что реализация проектов ГЧП в России неоднозначна в силу их специфики. С одной стороны, основные инструменты ГЧП в России созданы, и есть ряд свидетельств их эффективности, с другой, существует ряд серьезных проблем, таких как несовершенство законодательного регулирования механизмов ГЧП и недостаточный уровень развития ЧПП в России.

Литература

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. URL: www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php
2. Геворкян Е.Н. Рынок образовательных ресурсов: аспекты модернизации: монография / Е.Н. Геворкян. – М: Маркет ДС, 2005. – 358 с. – (Академическая серия)
3. Пьянов В.И. Социально-экономические аспекты развития системы высшего профессионального развития в России в 90-е годы XX века. - Сборник научных трудов СевкавГТУ. Серия «Экономика», 2005. - №2.
4. Доклад «Инновационное развитие образования – основа повышения конкурентоспособности России». Заседание Государственного совета «О развитии образования в Российской Федерации» 24 марта 2006 г.
5. Bult-Spiering M., Dewulf G. Strategic Issues in Public-Private Partnerships: an International Perspective. Blackwell Publishing Ltd., UK, 2006

Стимулирование высокотехнологичного производства – китайский ответ кризису

Шелупин С.В

Студент

Факультет Мировой Экономики

Московская Финансово-Промышленная Академия, Москва, Россия

E-mail: stpin999@gmail.com

Кризис, представляя собой резкий, крутой перелом, может, как затормозить развитие страны, так и резко ускорить его. А как к решению возникших проблем подходят в самой динамичной за последние десятилетия экономике - экономике Китая? Китай является все более активным и весомым участником мировой экономической жизни и, по показателям объёма экспорта продукции отраслей высоких технологий, перед кризисом вышел в число мировых лидеров. В 2007 году валовая продукция обрабатывающей промышленности в сфере высоких технологий превысила \$735,3 млрд., ее доля в ВВП составила 4,6%. Объем экспорта высокотехнологичной продукции в 2007 году составил \$347,8 млрд., а доля в общем экспорте достигла 30%.

Мировой кризис затронул и Китай. Но в какой степени? А главное, насколько эффективны антикризисные меры китайских властей? В целях стимулирования экономического роста в октябре 2008 года Китай снизил процентную ставку в третий раз подряд за последние 2 месяца. Падающий спрос на экспорт и слабеющий рынок недвижимости угрожали вызвать резкий экономический спад. Для его предотвращения были приняты налоговые послабления для экспортеров, сокращены издержки для своих покупателей и принято решение на выделение средств на развитие инфраструктуры с тем, чтобы сохранить рабочие места. Тем более, что для выполнения намеченной программы есть большие накопления в размере \$1,9 трлн.

Вышесказанное - это стандартный набор антикризисных мер. А в чем проявились особенности Китая? Два основных направления ответа Китая – это развитие внутреннего рынка и системное развитие высоких технологий. Развитие внутреннего рынка оформлено рядом решений, такими как, одобренные руководством КНР в конце сентября 2008 года, выделение средств в размере \$292 млрд. на реконструкцию и развитие железных дорог с целью противодействия замедлению экономического роста, а также создания дополнительных рабочих мест. Строительство железных дорог - это рост спроса на металл, цемент и создание новых рабочих мест. Пока развитые экономики мира направляли миллиарды на спасение банков, Китай объявил о планах инвестирования \$100 млрд. в строительство автомобильных дорог. А всего на инфраструктурные проекты выделено \$585 млрд., что обеспечит загрузку промышленных отраслей Китая. Последние знаковые решения китайских властей – это не только адекватный ответ текущему мировому кризису, но и асимметричный ответ экономической политике Запада в целом.

Необходимо признать, что мировой кризис оказал негативное влияние на экономику Китая. Объем прямых иностранных инвестиций в апреле 2009 года сократился на 22,5% по сравнению с показателем 12-ти месячной давности. Экспорт (ноябрь 2008 г.) впервые за 7 лет показал снижение по сравнению с тем же месяцем прошлого года (на 2.2%), хотя ещё в октябре отмечалось увеличение на 19.1%, импорт падает ещё быстрее (-17.9% за последний год). Таким образом, внутренний спрос падал быстрее внешнего. Отсюда вытекает естественное решение – стимулирование внутреннего спроса.

Прирост ВВП КНР составил в 2008 году 9,6%, по итогам 2009 года – 8,7%, а в 2010 году ожидается, что он составит 9 %. Расту Китаю помогает и экономический кризис, к которому страна оказалась наиболее подготовленной, причем на фоне рецессии остальных крупнейших экономик. При этом Китай в отличие от других стран поддерживает реальный сектор.

Китайцы не стали поддерживать заведомо убыточных производителей, а сразу резко уменьшили налоги на предприятия, разрешили покупку акций зарубежных фирм. Китай воспользовался кризисом, чтобы выйти на крупнейшие технологические и финансовые рынки - США, Западной Европы, Тайваня, Кореи и России. В Китае ждут, что последствия мировой рецессии будут полностью преодолены в 2010 году, а Госсовет продолжает опираться на умеренно свободную кредитно-денежную политику своего ЦБ.

В своем ответе кризису Китай сделал ставку на реализацию высокотехнологических проектов. Это разрабатываемый в Китае проект создания пассажирского самолета, который должен совершить свой первый полет в 2014 году, создание сети высокоскоростных железных дорог и выделение администрацией провинции Хэйлунцзян около \$15 млн. на сооружение трех многофункциональных портов на границе с Россией.

Отдельно следует отметить успехи Китая в области онлайн-торговли, общий объем которой в 2008 году достиг \$440 млрд., увеличившись на 43% по сравнению с

2007 г. и показатели хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих онлайн-продажи, оказались лучше, чем у предприятий, не использующих данные формы торговли.

Таким образом, суммируя выше изложенное, можно отметить, что выход Китая из кризиса за счет развития внутреннего рынка осуществляется вполне успешно. Транспортная система высокоскоростного железнодорожного сообщения, онлайн-торговля, построение экономики знаний - все это высокотехнологичный прорыв Китая в условиях глобального финансово-экономического кризиса.

Литература

1. АТС-Consulting: <http://www.atc-consulting.ru>
2. Независимое аналитическое обозрение: <http://www.polit.nnov.ru>
3. Agence France-Presse (AFP): <http://www.afp.com>
4. Справочник по экспорту электронной продукции КНР: <http://mep128.mofcom.gov.cn>
5. Информационное финансовое агентство Китая: <http://cfi.cn>

Конкурентная разведка как инструмент повышения эффективности бизнеса

Язев Григорий Валерьевич

Старший преподаватель

*Московский государственный университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского, институт экономики и бизнеса, Москва, Россия*

E-mail: jazeff@mail.ru

Конкуренция является относительно новым явлением для России, с которым по историческим меркам страна столкнулась недавно. Во время СССР конкуренции как таковой не было, не существовал рынок, крупные предприятия являлись звеном в единой производственной цепочке, которая замыкалась на соответствующем министерстве. Отсутствие такого явления как конкуренция власти пытались заменить социалистическим соревнованием. В современной России условия для конкурентного рынка появились и начали работать в начале 90-х годов.

Открытие российского рынка его отечественные участники встретили с отсутствием опыта конкурентной борьбы, который иностранные компании приобрели за долгое время развития капитализма. Активная конкурентная борьба зарубежных компаний заставила серьезно потесниться на российском рынке отечественных игроков. Утрата доли рынка или опасность такой утраты способствовали процессу понимания жизненной необходимости актуальной, достоверной и ценной информации. Появившийся спрос породил предложение, в процессе удовлетворения которого в России появились такие явления, как экономическая разведка, промышленный шпионаж, информационно-аналитическая работа, коммерческая разведка, деловая и конкурентная разведка. Данные инструменты экономической борьбы между предприятиями и государствами нужно строго различать между собой [1].

В отличие от глобальной экономической разведки, инструментарием конкурентной и деловой разведки выступает непосредственное окружение предприятия, своеобразное микроокружение, которое исследуется через призму конкуренции. Вместе с тем, понятия деловой и конкурентной разведки различаются: деловая занимается исследованием конкурентов и их связей с макроокружением предприятия, а конкурентная – специализируется на исследовании непосредственного окружения организации и ее конкурента. С приходом понимания взаимозависимости сфер внешней среды возникло осознание необходимости сквозного анализа внешней среды в качестве

единого целого, что, в свою очередь, размыло границы между этими двумя направлениями [2].

К сожалению, в России на сегодняшний день не сложилось однозначного понимания необходимости конкурентной разведки. Это вызвано, в первую очередь, тем, что сегодня не существует единого подхода к данной проблеме, а также четкого понимания того, что из себя представляет сама конкурентная разведка. Поэтому под «конкурентной разведкой» предлагается понимать экономическую категорию, которая обозначает процесс сбора и обработки информации бизнес-структурами, в рамках которого явления и тенденции анализируются с точки зрения конкуренции или конкурентной борьбы, причем результатом деятельности выступает появление конкурентного преимущества предприятием, которое проводит разведывательную деятельность.

Проведение конкурентной разведки предполагает использование исключительно легальных методов. Именно легальность позволяет говорить об этом виде деятельности как об обычном инструменте, доступном любому предприятию, готовому вкладывать средства и время в свое развитие.

Большинство экспертов, знакомых с конкурентной разведкой, признают, что большую часть информации сегодня можно получить из открытых источников путем кабинетной аналитической работы. Практика показывает, что в большинстве случаев использование открытых источников может обеспечить проведение полноценного исследования рынка.

Это особенно актуально в современной России, так как сегодня на рынке уже имеется большой выбор агентств, предоставляющих подобного рода услуги. В частности, это актуально для предприятий среднего и малого бизнеса. Эти предприятия, как правило, работают, испытывая недостаток информации, при этом не занимаясь перепроверкой информации, которая предоставляется партнерами.

Решения, которые принимаются в сфере среднего и малого бизнеса зачастую основаны на интуиции, слухах или инстинктах самосохранения. В то же время обладание знанием целей и намерений конкурентов может позволить существенно повысить собственные конкурентные преимущества. Проводить конкурентную разведку предприятия могут силами собственных сотрудников (для малого и среднего бизнеса достаточно иметь штатного аналитика) или использовать для этих целей специализированные структуры.

Литература

1. Березин И.С. Промышленный шпионаж, конкурентная разведка, бенч-маркетинг и этика цивилизованного бизнеса // Практический маркетинг. М. 2005. № 7. С. 15-18
2. Кирьянов А.Е., Масюк Н.Н. Поиск конкурентных преимуществ на рынке текстильной продукции // Международная научно-практическая конференция «Современные наукоемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой промышленности». М., 2004. С. 180.