

Основные тенденции генезиса экономики знаний в России. Систематизация имеющихся аспектов для роста.

Алескеров Р.М.¹

Студент экономического факультета

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: raufissimo@gmail.com

В последние годы Россия представляла собой страну с быстро растущей экономикой при среднем росте ВВП более 6% до момента вступления в мировой финансовый кризис. Однако экономический рост сам по себе не решает многих проблем. Среди них - масштабная бедность, неоправданно высокая дифференциация доходов населения, большие различия в уровне экономического развития российских регионов, низкая эффективность структур власти, недостаточное привлечение внутренних и внешних инвестиций в российскую экономику. Экономика России по-прежнему сохраняет черты рентной экономики. Преобладание сырьевого сектора ведет к сдерживанию экономического развития, а в долгосрочной перспективе – к стагнации. В России важно не только обеспечить экономический рост, но и добиться существенного повышения благосостояния россиян, повысить качество их жизни, улучшить состояние природной среды, заложить условия устойчивого экономического роста в будущем. Это можно осуществить на основе экономики, основанной на знаниях.

Какие перспективы имеются у нашей страны для выхода на линию стратегии опережающего развития? Какие качественные точки роста могут дать наибольшую отдачу для качественного нового развития России? Эти вопросы, а также многие связанные с ними уже не первый год широко обсуждаются в российской научной, политической среде, выдвигаются программы нового экономического роста, анализируется обоснованность перехода к экономике, основанной на знаниях, как к возможности стратегического развития на долгие годы. Мы выделим основные точки зрения на эти проблемы и попробуем дать системное видение перспектив России.

Одни эксперты считают, что сами по себе высоко технологичные отрасли не играют ведущую роль в современной экономике. Одним из наиболее известных представителей этой точки зрения является А.Л. Гапоненко. По его мнению непосредственный вклад высоко технологичных отраслей в ВВП составляет менее 3%. Главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. То же можно сказать и о знаниях в целом. Главное в экономике, основанной на знаниях, – не столько создать новое знание, сколько использовать его продуктивно. В связи с этим критически возрастает значение обучения.

Второе мнение выражают экономисты, рассматривающие возможность экономического роста в России через изменение системы функционирования структур власти, акценте на накопленные ресурсы и историческую роль нашей страны. К этой точке зрения можно отнести Глазьева С.Ю., полагающего, что в сложившихся условиях выход на траекторию устойчивого роста экономики и благосостояния общества возможен только на основе концентрации имеющихся ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада, декриминализации рыночной среды и обеспечения добросовестной конкуренции, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, кардинального улучшения качества государственного регулирования, подъема трудовой, творческой и предпринимательской энергии людей. Еще одним ярким представителем подобного подхода является Ю.В. Яковец. Россия имеет реальные предпосылки для реализации стратегии инновационного прорыва, перехода на

¹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Бузгалину А.В. за помощь в подготовке тезисов.

путь инновационного развития на основе избранных приоритетов. Яковец отмечает наравне с интеллектуальным, ресурсным потенциалом России еще и выгодное геостратегическое положение. С точки зрения Ю.В. Яковца необходимо выбрать сравнительно узкое поле стратегий инновационного прорыва, исходя из четких критериев: технологических потребностей экономики, определения эффективных рыночных ниш; технологического уровня, перспективной конкурентоспособности инновационных продуктов и технологий; наличия фундаментальных разработок.

Третье мнение экспертов, занимающихся разработкой новых программ экономического развития, основывается на необходимости перехода России к стратегии опережающего развития в течение ближайших 10-15 лет. Основным сторонником данной точки зрения выступает Бузгалин А.В. (Экономика знаний и инноваций: перспективы России, 2007). Для реализации концепции опережающего развития Бузгалин считает необходимым:

1) ориентацию в социально-экономическом развитии на те сферы, где не только необходимо, но и в принципе единственно возможен качественный скачок в развитии в течение ограниченного времени, а именно - образование, науку, культуру;

2) обеспечение приоритетного развития образования, науки и культуры главным образом за счет качественного более дешевых ресурсов;

3) обеспечение приоритета постматериальных стимулов для творческих работников при создании в нашем сообществе качественно новой атмосферы приоритета и престижа новаторской, образовательной, художественной деятельности;

4) создание новых институтов и механизмов распространения знаний и образовательных услуг (общедоступные, основанные на распределении издержек, предполагающие отказ от интеллектуальной ренты и т.п. сети знаний), разрывающий порочный круг монополии ТНК на развитие знанеинтенсивной экономики.

Литература

1. А.Л.Гапоненко (2008) Доклад на конференции в РАГС, посвященной ее 10-летию.
2. С.Ю. Глазьев(2007) Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов.
3. А.В. Бузгалин (2007) Экономика знаний и инноваций: Перспективы России. М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС.
4. Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец (2005) Россия 2050. Стратегия инновационного прорыва. М.: издательство «Экономика».

Солнечная энергия как один из факторов развития инновационной экономики в Узбекистане.

Амиров Аббос Юлдашевич

Студент

*Национальный Университет Узбекистана, факультет экономики, г.Ташкент,
Узбекистан*

lordofmail2006@mail.ru

Современное состояние конкурентоспособности любой экономики определяется ее обеспеченностью энергоресурсами. А инновационная стратегия развития включает в себя разработку альтернативных источников энергии, таких как гелиоэнергия, гидроэнергия, энергия ветра и биоресурсов.

Потенциальные возможности энергетики, основанной на использовании непосредственно солнечного излучения, чрезвычайно велики. Стоит заметить, что использование всего лишь 0,0125% этого количества энергии Солнца могло бы обеспечить все сегодняшние потребности мировой энергетики, а использование 0,5% - полностью покрыть потребности на перспективу. И поэтому такой источник энергии в климатических условиях Узбекистана на сегодняшний момент является наиболее доступным и реально осуществимым. Учитывая, что в Узбекистане более 300 солнечных дней в году, а также

большие площади пустынных земель, степей, то и проблема размещения гелиоколлекторов с практической точки зрения вполне разрешима.

Ведущие ученые Узбекистана и научно-производственные объединения уже создали мини технологии, которые работают на гелиоустановках. Особенно хочется отметить, большую значимость такой энергии в труднодоступных регионах республики.

Например, в Узбекистане готовится разработка по установке солнечного воздушного нагревателя, который с интенсификацией теплоотдачи позволяет увеличить в 2 раза теплоотдачу от гелиоприемника к атмосферному воздуху за счет непрерывного обновления пристенного пограничного слоя (патент № IAP 03138)². Эта разработка может быть внедрена на ремонтно-механических предприятиях. Солнечный воздушный нагреватель экономит расходы топлива на нагрев воздуха в сушильных и водонагревательных установках в коммунально-бытовом секторе экономики до 30% в тоннах условного топлива.

Таким образом, начинается новый этап экологически чистой, альтернативной энергетики, с высоким КПД. Гелиоэнергетика очень быстро аккумулирует, вбирает в себя все самые новейшие идеи и способствует развитию экономики не только отдельной страны, но и мировой экономики.

Литература

1. Авезов Р.Р., Орлов А.Ю. Солнечные системы отопления и горячего водоснабжения. Ташкент: Фан 1988 г.
2. Володин В.Е., Хазановский П.И. "Энергия, век двадцать первый". –М.:Знание, 1998
3. <http://www.wikipedia.org/wiki/Солнце>

Кластеризация сельскохозяйственного производства Республики Беларусь

Андрянчикова Мария Николаевна

Аспирант, магистр экономических наук

Белорусский государственный университет, экономический факультет, Минск, Республика Беларусь

E-mail: masha_83@mail.ru

Сельскохозяйственное производство Республики Беларусь является одним из приоритетных направлений государственной политики. Эффективно функционирующий аграрный сектор обеспечивает политическую и социальную стабильность общества.

В конце 80-х годов Республика Беларусь по производству сельскохозяйственной продукции занимала лидирующие позиции, как среди союзных республик бывшего Советского Союза, так и среди многих развитых стран Европы. Один занятый в сельском хозяйстве кормил больше 20 человек. Но, к сожалению, на этапе создания суверенного государства и становления новой системы хозяйствования произошло падение достигнутого потенциала аграрного производства. Основной причиной упадка отрасли стала дезинтеграция колхозно-совхозного производства [1].

На сегодняшний день правительством республики принят ряд мероприятий, направленных на увеличение продуктивности аграрной отрасли, выведение ее на среднеевропейский уровень, разработан ряд программ, среди которых Государственная программа возрождения и развития села на 2005-2010 годы, Программа развития мясной и молочной промышленности на 2005-2010 годы, Государственная программа импортозамещения на 2006-2010 годы и др. Однако темпы развития аграрного сектора остаются низкими.

Сегодня по-прежнему популярна точка зрения об эффективности индивидуальных частных крестьянских и фермерских хозяйств или об автономности частных

² Источник: <http://www.nova.uz/>

предпринимателей. Но как показала практика, отдельно взятые предприниматели без взаимосвязи с другими субъектами хозяйствования, без объединения усилий и ресурсов для достижения цели не смогут нормально функционировать, разрабатывать и внедрять инновации. Отсюда вытекает необходимость кооперации и интеграции хозяйств.

На каждом этапе развития экономики были свои формы кооперации: в конце 20-х – начале 30-х годов 20 столетия создавались коллективные и государственные хозяйства; в 60-70-х годах – межхозяйственные объединения; затем внедрялись агропромышленные союзы [2]. В последнее время в мире начали широко развиваться ассоциации, построенные на интеграции усилий и кооперации капиталов. Различного рода интеграционные объединения активно создаются уже в России и на Украине. Настала очередь и Республике Беларусь провести кооперацию сельскохозяйственного производства. Предприятия, продолжающие находится в раздробленном состоянии, рискуют стать неконкурентоспособными.

Одним из возможных и наиболее целесообразных путей развития кооперации белорусского сельского хозяйства, который позволит повысить конкурентоспособность, активизировать имеющийся потенциал, задействовать все преимущества, является кластеризация.

В странах Европы потенциал использования кластерного подхода был оценен еще в конце 60-х годов, когда в рамках ЕС был создан Генеральный директорат по региональной политике. В 1975 г. был сформирован Европейский фонд регионального развития, а в 1988 г. Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ. В этот же период в США разрабатываются федеральные программы по кооперации снабженческих фирм, маркетинга и коммерции, труда и образования. На сегодняшний день кластеризацией охвачено уже более 50 % экономик ведущих стран мира, начинается кластеризация и в странах постсоветского пространства – Латвия, Украина, Таджикистан, Казахстан и др.

Под кластером понимается группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [3].

В общем виде все субъекты кластера подразделяются на 3 группы: бизнес, органы государственного управления и местные учреждения (рис. 1).

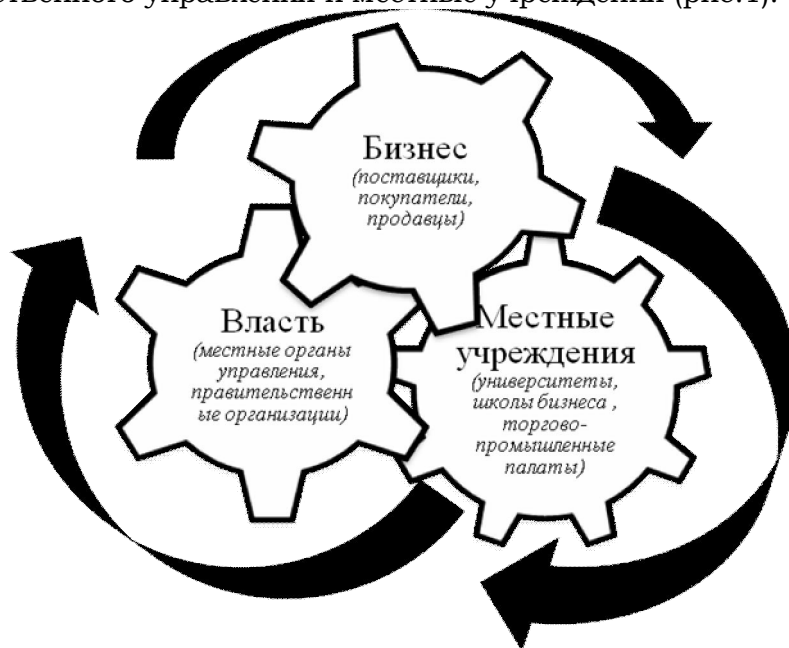


Рис. 1. Составляющие элементы кластера

Формирование кластеров в сельскохозяйственной отрасли позволит расширить доступ к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, приведет к снижению транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов, что в конечном итоге повысит конкурентоспособность агропромышленного комплекса, а впоследствии и национальной экономики.

Достижение кластером высоких темпов экономического роста можно сравнить с движением снежного кома с горы (синергетический эффект). Это объясняется тем, что достигшие высоких результатов предприятия являются требовательными заказчиками. Они заставляют поднимать качество поставляемой продукции и тем самым вынуждают своих поставщиков также внедрять инновационные технологии, что ведет к повышению конкурентоспособности и инвестиционной активности.

Таким образом, при рассмотрении перспектив развития агропромышленного комплекса в условиях рынка одним из возможных и наиболее целесообразных направлений белорусского сельского хозяйства является создание кластеров, которые позволят повысить инновационную активность и конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий, будут способствовать решению ряда социально-экономических проблем и обеспечат приоритетное развитие сельского хозяйства как основы импортного потенциала республики.

Литература

1. Попков А.А. (2000) Основные направления реформирования АПК Беларуси // Международный аграрный журнал. №9.
2. Гусаков В. (2008) Каким должно быть кооперативно-интеграционное устройство национального АПК // Аграрная экономика. №6.
3. Портер М.Э.(2005) Конкуренция: Пер.с англ.: Уч. пос. М.: Вильямс.

Дилемма собственности в высокотехнологичном экспорте КНР

Аъзам С.Э.

Преподаватель

Университет мировой экономики и дипломатии,

факультет «Международные экономические отношения», Ташкент, Узбекистан

E-mail: sardorazam@yandex.ru

Построение рыночной экономики с китайской спецификой в КНР оставляет за государством роль регулировщика и участника рыночных преобразований. Несмотря на реформы прошлых лет в сфере собственности, государственная ее форма все же остается одним из ведущих укладов экономики. Вместе с тем, как показывают многочисленные исследования, во многих сферах экономики частная собственность не всегда пользуется равными правами, которыми уделены государственная и иностранная собственность.

Для примера проанализируем отрасль новых и высоких технологий КНР. Как оказывается, вход частных предприятий в индустрию высоких технологий в Китае крайне затруднен. Если лидерами в отрасли являются предприятия с участием зарубежных инвесторов и преимущественно 100-процентные иностранные компании, то за ними следуют государственные предприятия. Доля же частных и коллективных предприятий в силу ряда причин остается несущественной. Это можно объяснить следующими обстоятельствами:

Главной проблемой является перегруженность отрасли, то есть высокая конкуренция. Об этом говорится и в докладе Академии наук КНР, опубликованном в начале 2007 г., где сказано, что в 5 из 40 ведущих промышленных отраслей Китая рыночная загруженность предприятий с участием зарубежных инвестиций превышает 50%. Помимо прочих отраслей, в производстве средств связи, компьютеров и других видов электроники

данный коэффициент составляет 83,53%, причем в период с 1999 по 2005 г. темпы его роста стабильно превышали 14%.

Уже долгое время в Китае прослеживается тенденция приоритета государственных предприятий в выдаче им банковских кредитов. Они также имеют преимущество в получении необходимых для производства ресурсов и входа на различные рынки. Более того, они обеспечены производственными, налоговыми и таможенными льготами. В результате, частные и коллективные предприятия теряют возможность участия в индустрии высоких технологий. Даже те, которые действуют, скорее всего, созданы под покровительством влиятельных партийных руководителей и в основном работают на местные рынки. Такая же ситуация прослеживается между иностранными, с одной стороны, и национальными частными и коллективными предприятиями, с другой.

У частного бизнеса не всегда бывает всех необходимых средств для осуществления капиталоемкой деятельности, где к тому же, уровень риска крайне высок.

Даже если частные и коллективные предприятия активно участвуют в экспорте высокотехнологичных товаров, на фоне быстрорастущего экспорта и его абсолютной величины, такие субъекты бизнеса малозаметны.

Китайское правительство уже долгое время придает особое значение созданию «национальных чемпионов» - крупнейших китайских ТНК, которые являются ведущими производителями-гигантами в Китае и активно завоевывают внешние рынки (например, Леново, Хайер и т.д.). Руководство страны изначально учреждало таких гигантов на основе государственной собственности, но исходя из современных требований рыночной экономики и усиливающейся глобализации, они безусловно принимают сложную корпоративную форму, где государственный, частный и иностранный капитал тесно переплетаются. Ввиду этого, некоторая часть негосударственных видов собственности «теряется» на волне корпоративных слияний и поглощений. Одновременно, частным предприятиям, оставшимся в стороне от таких процессов, а также незаинтересованным спекуляциями на фондовых биржах, приходится тяжело, учитывая факт отдачи государством наибольшего предпочтения поддержке государственных, а также иностранных предприятий. Частным и коллективным хозяйствующим субъектам в отрасли высоких технологий в основном остается выступать в роли поставщиков компонентов и субподрядчиков для более крупных компаний. Такая специализация оправдывается в силу вышеперечисленных преград для частного сектора. Однако и в этой нише существует ряд проблем. Технические барьеры, недостаток «ноу-хау», а также капиталоемкость производства – лишь малая их часть. Таким образом, сложившаяся ситуация указывает на то, что китайские частные и коллективные предприятия в сфере высоких технологий в большинстве случаев исключаются не только из экспортной деятельности, но и из развертывания деятельности.

Несмотря на вышеотмеченные проблемы с развитием экспорта предприятий негосударственных национальных форм собственности, наблюдается некий сдвиг в позитивном направлении. Так, если в 1993 г. в экспорте компьютеров и его компонентов частный и коллективный виды предприятий вообще не участвовали, то десять лет спустя доля каждого составляла по одному проценту. В экспорте же электроники и телекоммуникационного оборудования их удельный вес в 2003 г. равнялся 5% и 3% соответственно, тогда как в 1993 г. экспорт осуществляли только коллективные предприятия, с долевым участием в 1% в валовом экспорте подобных продукции.

Следует отметить, что до 1998 г. частные предприятия практически не участвовали в экспорте не только высокотехнологичных, но и всех других видов продукции (т.е. в валовом экспорте). Это объясняется существовавшим ограничением в участии частных компаний в прямом экспорте, который был снят с 1999 г. Также, в 1998 г. была отменена квотная система выдачи банковских кредитов для частных компаний, что способствовало финансированию экспортных операций. Такие меры несколько изменили неблагоприятную ситуацию для частных предприятий, существовавшую до этого. В результате, к 2006 г. заслуга частных предприятий удостоилась 17,8% валового товарного экспорта страны.

Однако их долевое участие в высокотехнологичном экспорте (4%) растет очень медленными темпами, хотя в денежном выражении наблюдается обратная тенденция.

Несмотря на рыночные преобразования в Китае, частная собственность в сфере высоких технологий, как видно, в основном остается на стороне от внешнеторговых сделок. Правительство воздействует на диффузию иностранных технологий среди государственных предприятий, что на наш взгляд, замедляет рост технологического потенциала экономики. Для субподрядных отношений с государственными компаниями частникам мешает как бюрократия и коррупция, так и технологическая отсталость и недостаток «ноу-хау». Тем временем, иностранные предприятия используют Китай в качестве дешевого плацдарма для продвижения экспорта. Они осуществляют производство на толлинговой основе, которое подразумевает процесс переработки и сборки ранее импортированных промежуточных компонентов и их последующий экспорт. По данным китайской статистики, ещё в 2002 г. толлинг составлял 89,6% высокотехнологичного экспорта из Китая.

Литература

1. China: the balance sheet: what the world needs to know now about the emerging superpower. / C.Fred Bergstein, Bates Gill, Nicholas R.Lardy, Derek Mitchell. – 1st ed. – NY: Public Affairs, 2006. – 207 p.
2. Аъзам С. Высокотехнологичный Китай: факты и размышления / Отв. ред., проф. Н.Тухлиев. – Т.: Государственное научное издательство «O'zbekiston milliy ensiklopediyasi», 2008. – 56 стр.

Особенности инновационной активности российских организаций и проблемы формирования государственной инновационной политики

Бараишкова О.В.

Соискатель

Владимирский государственный университет, Владимир, Россия

E-mail: dialogue_o@mail.ru

Задача становления в России инновационной экономики является одной из важнейших в концепции долгосрочного развития России до 2020 года. При разработке инновационной политики необходимо учитывать особенности инновационной активности российских компаний. Характеристика инновационной активности России в сравнении с компаниями стран Европейского Союза позволяет определить ориентиры инновационной политики, обозначить проблемы, решение которых создаст предпосылки для осуществления запланированных качественных скачков в структуре экономического роста.

С точки зрения распределения затрат на исследования и разработки по секторам науки Россия соответствует странам ЕС по доле предпринимательского сектора (60-70%), но существенно отличается по распределению затрат между государственным сектором и университетами. В России исследования и разработки в основном сконцентрированы в научно-исследовательских институтах – свыше 25% [4], а в государствах ЕС с развитой рыночной экономикой наибольшая часть исследований сконцентрирована в университетах – 17-25% (в России – 6%), тогда как доля государственного сектора составляет 10-17% [4].

Наибольшую долю в структуре затрат на технологические инновации российских компаний составляют инвестиции в закупки машин и оборудования (60-70% от всех затрат), тогда как доля собственных научных исследований и разработок низка (10-12%), и по уровню соответствует таким странам Европы с небольшим научным потенциалом, как Португалия, Румыния, Болгария. В передовых с точки зрения инноваций странах Европы доля собственных научных исследований и разработок составляет 40-50% и выше, а доля закупок машин и оборудования не превышает 30-40%.

То, что в основном российские компании осуществляют «пассивные» ТПП инновации за счет заимствованной технологии, использованной в новых машинах и оборудовании, можно объяснить рядом факторов. Во-первых, это соответствует сырьевой ориентации экономики, для которой характерны низкие инвестиции в НИОКР и показатели

продуктовых инноваций, и проявление бóльшей активности в закупке оборудования. Во-вторых, это обусловлено тем, что среди целей инновационной деятельности российских предприятий доминируют нестратегические цели, связанные в основном с заменой устаревших видов продукции и поддержанием своих позиций на внутреннем рынке, тогда как цели выхода на глобальные рынки большинством компаний не ставятся [1].

Также одной из проблем формирования российской инновационной системы является то, что среди высокодоходных предприятий (которые, по оценкам экспертов, составляют около 70% в российской промышленности [1]) лишь очень немногие осуществляют технологические или организационные инновации. Неинновационные предприятия в основном локализуют свою деятельность на региональных рынках, как правило, занимая на них монопольные позиции, не имеют стимулов для конкуренции, чем обусловлено и отсутствие стимулов к инновационной деятельности [1]. Ориентация компаний на локальные рынки не позволяет обеспечить массовые мультипликативные эффекты от внедрения инноваций для экономики в целом.

Большая часть инновационной продукции российских компаний представлена инновациями, новыми для компаний, но не для рынка, и только 0,5% продуктов являются новыми для рынка [1]. При разработке инновационной политики России необходимо учитывать эту особенность инновационной активности российских организаций, посредством выделения инновационно активных территорий, то есть таких, которые самостоятельно генерируют и производят инновационные продукты, которых нет на рынке.

Доля расходов на НИОКР в ВВП России (1,1-1,3%) недостаточна для того, чтобы конкурировать с развитыми странами (где доля расходов составляет 1,8-2,8% ВВП и выше). Очевидно, что требуется увеличить финансирование НИОКР. В то же время необходимо учитывать точку зрения ряда экспертов, что акцент на инвестиции в НИОКР в рамках инновационной политики не соответствует ставящимся перед ней целям стимулирования инноваций [3]. Первостепенное значение имеет благоприятная для предпринимательства и инвестиций экономическая политика: свобода торговли делает более доступным использование передовых технологических товаров и оборудования, свобода инвестиционных потоков способствует трансферу технологий как непосредственному, так и за счет миграции; снижение административных барьеров позволяет ускорить выход инноваций на рынок и т.д. Тогда как рост НИОКР в экономике, которая специализируется на продукции сырьевых отраслей, если и приведет к росту инноваций, то, скорее всего, в других странах, отраслевая специфика которых более тесно связана с закупкой НИОКР.

Для измерения результатов инновационной политики необходима система показателей инновационной активности, которая будет ориентироваться на инновационный процесс, а не только на его последствия, с акцентом на возможности, усилия и результаты. Система показателей должна отслеживать факторы, препятствующие или способствующие инновационной деятельности. Отслеживание таких показателей позволит анализировать различные инновационные стратегии и определять, как эти стратегии способствуют укреплению конкурентоспособности отдельных предприятий и в целом экономическому и социальному развитию страны.

При разработке инновационной политики необходимо учитывать особенности инновационной активности российских компаний и разрабатывать меры для ее стимулирования, прежде всего, создавая благоприятный инвестиционный климат и условия для рыночной конкуренции (что создаст стимулы и для инновационной деятельности организаций). Также необходима законодательная база для общенациональной программы перехода от сырьевой экономики к экономике знаний.

Литература

1. Гохберг Л.М. Тенденции инновационной активности в российской экономике [Доклад на международной конференции "Инновационная политика для обеспечения экономического роста: цели и инструменты"]// www.hse.ru/news/recent/4568166.html

2. Кальвинковская Н.С. Сбор и интерпретация информации об инновациях на основе «Oslo Manual-2005» // «Новости науки и технологий» / учредитель ГУ «БелИСА».2008, № 1(7).
3. Новиков В.В. Инновационная политика в сырьевой экономике // www.gazeta.ru
4. Россия и страны - члены Европейского союза. 2007.: Стат.сб./ Росстат. - М., 2007. – 252 с.
5. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Раздел «Инновации» // www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1.

Особенности функционирования инновационного сектора экономики РФ в условиях финансового кризиса

Гетманцев А.А.

Бобова К.Н.

Студенты

*Белгородский Государственный Технологический Университет им. В.Г. Шухова,
Институт Экономики и Менеджмента, Белгород, Россия*

E-mail: nesmor@yandex.ru

За инновационными технологиями – будущее. Если проанализировать историю финансовых кризисов XX века, то становится очевидным, что эти периоды времени становились своего рода платформой для развития инноваций и выводом экономики на качественно новый уровень. Правительства США и европейских стран в условиях кризиса будут пытаться найти новые пути развития экономики. России, по словам экспертов, надо постараться не отстать.

Наступивший в России экономический кризис подрывает внутренний спрос предприятий на новые технологии. Это обстоятельство стало основной причиной проблем наукоемкого сектора экономики. Цены на новую технику растут значительно быстрее, чем ее производительность, и стоит она дороже, чем низкоквалифицированная рабочая сила.

В условиях кризиса производственные инновации должны быть направлены на экономию не только живого, но и овеществленного труда. Это означает, что внедряемая в производство новая техника должна быть не только производительнее, но и дешевле предшествующих аналогов. Если это условие не соблюдается, то внедрение оборачивается экономией живого труда, но вместе с тем более расточительным использованием овеществленного. С началом экономических преобразований увеличился разрыв в ценах между живым и овеществленным трудом. Поэтому резкое падение спроса предприятий на научно-техническую информацию во всех ее видах привело к тому, что наиболее передовые уже разработанные технологии (как в форме патентов и лицензий, так и в виде готовых образцов) не могут найти применения.

Кроме того, большинство предприятий не обладают достаточными финансовыми ресурсами для самостоятельного выхода на мировой информационный рынок и покупки патентов и лицензий. Причем, им приходится ограничиваться закупкой отдельных образцов новой техники. Но с учетом того, что эта техника создана на основе научно-технической информации как минимум 5-6-летней давности, то становится ясно, почему импорт элементов основного капитала заведомо обрекает страну на технологическое отставание, поскольку технологический отрыв ведущих стран Запада не уменьшается, а растет.

Узость внутреннего рынка наукоемкой продукции, не способного обеспечить сколько-нибудь стабильный ее выпуск, требует активных действий государства по поддержанию сферы информационного производства, не имеющей в период кризиса никаких реальных стимулов к существованию, которые вытекали бы из природы рыночных отношений. Следовательно, до тех пор, пока рост инновационного производства не будет вызван устойчивым спросом на его продукт, определенный технологический уровень производства неминуемо должен поддерживаться преимущественно усилиями государства.

Поэтому общее информационное обеспечение научно-технического прогресса в ближайшее время придется взять на себя преимущественно государственным и

полугосударственным структурам. Это касается как централизованного импорта технологий, техники и материалов, так и подготовки специалистов в зарубежных научных центрах для развития наукоемких отраслей.

Чтобы спрос на инновации начал расти, требуется долгая сбалансированная работа, причём ведущую роль в формировании рынка инноваций должно взять на себя государство.

Государству для поддержки инновационной деятельности предприятий следует обратить внимание на следующие аспекты:

- ✓ законодательные инициативы по улучшению правовой среды для прямых частных инвестиций;
- ✓ перспективы венчурного финансирования;
- ✓ роль регионов в инновационном развитии страны;
- ✓ подготовку квалифицированных кадров для новой экономики;
- ✓ проблемы государственной экспертизы инноваций.

В сложившейся ситуации необходимо использовать кризис для развития отечественной отрасли инноваций, в том числе и за счет привлечения западных специалистов, стоимость которых на сегодня существенно снизилась.

Необходимо отметить, что государством реализуется комплекс мероприятий по поддержке малых и средних инновационных предприятий, что позволит во многом смягчить негативные последствия кризиса. Только в текущем году на развитие инновационных проектов и программ было выделено 1,3 трлн. рублей, из которых около 1 трлн. рублей было получено непосредственно из бюджета. Кроме того, был увеличен объем государственных гарантий по привлечению кредитов с 50% до 70%, что позволяет инновационным компаниям привлекать банковские инвестиции практически без залога. Однако, для того, чтобы усилия государства не пропали даром необходимо активное участие самих инноваторов в формировании национальной инновационной политики.

Компании, занимающиеся высокими технологиями, пострадали от обвала фондовых рынков меньше всего. И теперь вложения в инновации - это то конкурентное преимущество, которое может помочь инвесторам преодолеть негативные последствия финансового кризиса. Как правило, это инвестиции более длительного цикла, то есть через 3-5 лет, когда с точки зрения инвестора они будут готовы к выходу ситуация на рынках наладится.

Привлечение частного капитала в сектор на фоне кризиса действительно выглядит проблематичным, но это — сегодня. А в дальнейшей перспективе степень вовлечённости бизнеса в инновации будет зависеть от спроса на наукоемкую продукцию. Вот его-то и нужно стимулировать прежде всего. Пока же готовность общества потреблять инновационные продукты в больших количествах выглядит для участников сомнительной: российский потребитель до них не дозрел.

Таким образом, кризис это хорошее время для реструктурирования и экономики, и системы потребления. Тем важнее понять сейчас, в какой степени можно рассчитывать на деньги частного бизнеса, и как должны разделиться роли государства и бизнеса в формировании спроса на инновации и развитии рынка. В целом же кризис способен повлиять на ход всей проводимой работы, но не может коренным образом изменить ключевые параметры и задачи, поставленные к 2020 году в концепции развития страны, принятой правительством.

Литература

1. Бекетов Н.В. (2008) Цикличность развития экономической системы и инновационные отношения в конкурентной среде/ Н.В. Бекетов// Экономический анализ: теория и практика, №2, с.10-16
2. Иванченко В.В. (2009) Проблема инновационного воспроизводства / В.В.Иванченко // Экономист, № 2, с. 41-52.
3. www.eup.ru
4. www.itlicorp.com/news/1431
5. www.prime-tass.ru

Зарождение фабрик мысли в России

Бобылёва Т.В.³

Студент

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,
экономический факультет, Пенза, Россия*

E-mail: solnze-prikol@mail.ru

"Фабрика мысли"(Think Tanks) - это независимые научно-исследовательские центры, чаще всего некоммерческие (но и не работающие бесплатно), которые по заказу корпораций либо государственных структур проводят исследования в различных сферах. Одни фабрики мысли занимаются, в основном, решением технических задач - конструированием самолетов, ракетной техники и спутников.

Другие работают по заказам правительственных организаций, проводя исследования по проблемам национальной безопасности - как по военно-техническим, так и по стратегическим аспектам. Третьи делают экономические прогнозы для крупных корпораций и выполняют заказы правительств разных стран мира. Четвертые совмещают все перечисленное.

Основная продукция "фабрик мысли" - идеи, охватывающие широкий круг проблем. Деятельность подобного рода организаций направлена на содействие тем, кто принимает решения по использованию уже имеющегося знания.

Первой в мире "фабрикой мысли" стала корпорация RAND. Первоначально это был исследовательский центр, основанный в калифорнийском городке Санта-Моника в 1948 году под эгидой военно-воздушных сил США. Сегодня это крупнейшая в мире исследовательская корпорация, среди постоянных заказчиков которой - компании Ford Motor, Microsoft, Гарвардский и Стэнфордский университеты, ООН, Еврокомиссия и Всемирный банк, Министерство здравоохранения Китая и многие другие.

Совершенно очевидно, что отнюдь не любая организация, продуцирующая новые знания, является фабрикой мысли. На мой взгляд, главные характеристики фабрики мысли — следующие:

- это центр творческого поиска комплексных решений сколь угодно удаленных во времени проблем;
- это центр интеллектуального обеспечения актуальнейших проектов, центр мозговых атак.

Сегодня роль фабрик мысли становится важнее, чем когда-либо. Практически нет ни одного вопроса, касающегося жизни страны, который не оформлялся и не разрабатывался бы в сообществе этих организаций.

С одной стороны, фабрики мысли - это некий рыночный, институциональный механизм, обеспечивающий постоянный контакт между учеными и политиками.

С другой стороны - это прорывные, научные группы, у которых есть представление о направлении развития современного мира.

Многие отечественные институциональные структуры претендуют на то, чтобы стать аналогом RAND в России. Однако у всех у них есть одна общая проблема. Они пока не научились одновременно обеспечивать устойчивость и мобильность своего развития. В России нет четко выраженного финансового и политического интереса к продуктам деятельности таких организаций. Для того же, чтобы возникла серьезная фабрика мысли, необходимо, чтобы такой интерес был сначала проявлен, а потом уже институционально

³ Автор выражает признательность к.э.н. Куликову В.Г. за помощь в подготовке тезисов.

зафиксирован. Далее нужно доказать его действенность в реализации какой-нибудь программы.

В России пока еще никому не удалось создать устойчиво функционирующий институт, который мог бы оказывать влияние на мнение лиц, принимающих глобальные решения.

Во-первых, последние не уверены в том, что какая-то группа способна выдвинуть стратегическую программу, которая могла бы что-то изменить. Пока все носит характер неустойчивых местных связей. Поэтому вопрос о формировании и возникновении российских «фабрик мысли» до сих пор не решен. Он только обсуждается.

Во-вторых, в нашей стране сегодня нет институциональной среды, в которой может существовать такая структура, как «фабрика мысли».

Если говорить о России, то уже сейчас можно выделить тему, научная проработка которой только предстоит. Это миссия России, то, что должно возникнуть на месте совершенно бесплодной инициативы о создании русской идеи. Вопрос, в чем состоит миссия современной России, чрезвычайно актуален.

Надо сказать, что в сегодняшней России нет масштабных проектов фабрик мысли. Они каждый раз возникали под решение конкретной задачи идейного обеспечения крупных общественных перемен.

На самом деле фабрикам мысли неважно, какую ситуацию рассматривать. Для того, чтобы смоделировать развитие кризиса, необходимо жесткое сценарное мышление, нужно продумать все варианты развития ситуации. Предлагаемое решение должно быть конкретным, чтобы политик мог понять, как ему следует действовать.

Таким образом, эффективность работы фабрик мысли зависит от возможности подготовки инновационных групп. Переделка собственно организационных машин - это уже не их задача. Это другие решения, которые требуют иных методов. Выработка же некоторой прорывной идеи, создание команды, которая способна продумать ее и довести до реализации, это и есть основной и важнейший продукт фабрики мысли.

Литература

1. Диксон П. Think Tanks. – М.: АСТ, 2004.
2. Инструменты и технологии фабрик мысли // www.gtmarket.ru
3. Что такое «фабрика мысли» // www.polittech.org
4. Коноваленко В. Фабрика мысли // www.companion.ua
5. Леонов Д. Перспективы развития технологий фабрик мысли // www.mephi.ru

Условия успешного применения веб-сайта для ведения бизнеса в Интернет

Бутковская В.П.

студентка

*Белорусский национальный технический университет,
машиностроительный факультет, Минск, Республика Беларусь*

E-mail: fierija08@gmail.com

Веб-сайт это не только элемент имиджа компании, но и инструмент продаж. Причём развитие Интернет показывает, что веб-сайт - инструмент перспективный и относительно малозатратный. Уже сейчас трудно предположить, что у солидной компании нет веб-сайта, на страницах которого можно подробно изучить продукцию и услуги компании. А экономия на рекламных компаниях в Интернет без потери эффективности, часто удивляет. Современные веб-технологии позволяют создавать гибкие веб-сайты, которые можно постоянно совершенствовать в зависимости от роста бизнеса компании.

Эффективность работы веб-сайта зависит от качества разработки, которое формируется на каждом этапе его создания. В настоящее время наиболее предпочтительным и эффективным является метод создания с позиции его жизненного цикла, который включает этапы: определение целей и задач, планирование; создание;

продвижение веб-сайта; обслуживание веб-сайта; оценка экономической эффективности работы веб-сайта.

Прибыль от работы веб-сайта невозможно точно определить без учета затрат на его создание. В общем случае, затраты на создание веб-сайта могут быть определены по формуле:

$$\sum \Delta_n = D + X + \text{Con} + Z + C + T + \text{Pe} + O + P + \text{Pr}$$

где Δ_n - сумма затрат на: **D** - регистрацию и продление права владения доменом второго уровня; **X** – услуги хостинга; **Con** - подготовку контента веб-сайта (текст, графика и др.); **Z** - заработную плату сотрудников; **C** - непосредственное создание веб-сайта; **T** - поддержку веб-сайта; **Pe** - редизайн веб-сайта; **O** - оптимизацию веб-сайта; **P** - продвижение веб-сайта.; **Pr** - накладные, организационные и прочие расходы: арендная плата, оплата консультаций, канцелярские товары, оплата транспорта, оплата телефона, оплата услуг доступа к Интернет и т.д.

Компания может рассчитывать на получение доходов от веб-сайта из следующих трех источников: **доходы от рекламы; доходы от ссылок на другие компании; доходы от непосредственных продаж**. Однако следует отметить, что многие коммерческие веб-сайты созданы не для того, чтобы приносить прибыль сами по себе, а для того, чтобы увеличить продажи в других каналах получения прибыли — и это абсолютно адекватная стратегия ведения бизнеса.

Зависимость объема затрат и доходов (выгод) на каждом этапе жизненного цикла веб-сайта можно изобразить графически (рисунок 1).

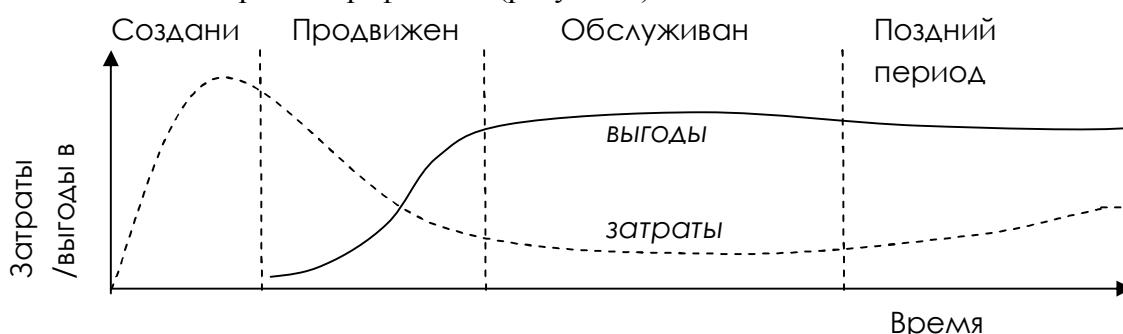


Рисунок 1 - Затраты и выгоды в течение жизненного цикла веб-сайта

На рисунке 1 приведен идеальный вариант проявления выгод на этапах жизненного цикла веб-сайта. В реальности существует как минимум три варианта развития событий. Первый вариант, когда затраты совпадают с идеальной кривой затрат. Второй - когда на стадии разработки затрачивается меньше средств, чем это необходимо. При таком варианте затраты не начинают снижаться сразу после внедрения веб-сайта, потому что осуществляется попытка наверстать все то, на что не хватило бюджета на этапе создания веб-сайта. Третий вариант — это кривая затрат для веб-сайтов, работа которых подразумевает значительное участие человека. На начальном этапе веб-сайт пользуется всеобщим интересом, проблем с ним немного и затраты невелики, в дальнейшем интерес угасает, увеличивается количество проблем и затраты возрастают. Этот пример иллюстрирует значимость постоянного контроля жизнедеятельности веб-сайта компании. Важно понимать, что нельзя экономить на начальных этапах создания и продвижения веб-сайта, иначе это может привести к тому, что затраты вырастут в дальнейшем, и, соответственно, выгоды уменьшатся.

Исследования показывают, что на жизнедеятельность веб-сайта влияет и то, насколько внимательно руководство компании относится к его развитию. Грамотный подход руководства к веб-сайту заключается в том, чтобы закрепить за веб-сайтом специалиста или группу специалистов, постоянно контролирующую процесс развития веб-сайта на протяжении всего жизненного цикла.

Хотя одной из целей при создании коммерческого веб-сайта является получение прибыли, тем не менее, среди миллионов владельцев коммерческих веб-сайтов лишь немногие серьезно планируют получать от них доходы. Многим владельцам веб-сайтов вообще не удастся заработать с их помощью. Однако не следует думать, что веб-сайт в принципе не может приносить доход. Десятки тысяч коммерческих веб-сайтов приносят своим владельцам неплохую прибыль, а владельцы сотен тысяч зарабатывают с их помощью деньги и обоснованно рассчитывают в будущем увеличить свои доходы. Поскольку пользовательская база сети Интернет постоянно пополняется жителями всех континентов, владельцы новых веб-сайтов смогут заработать. Ключом к успеху в этом деле является тщательно продуманный план получения прибыли.

В результате исследования установлено, что условием успешного применения веб-сайта компании для ведения бизнеса в Интернет является четкое понимание его целей и задач, необходимости определенных затрат на всех этапах его жизненного цикла. При грамотном подходе веб-сайт способен принести компании довольно ощутимые выгоды, такие как: недорогая реклама, продвижение товаров, расширение рынков сбыта и налаживание долгосрочных двусторонних отношений с партнерами как внутри страны, так и за ее пределами.

Литература

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – Корпорация Microsoft, 2001. – 26 с.
2. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. –СПб.:Питер, 2001. -432с.
3. Чего хочет бизнес от IT: Стратегия эффективного сотрудничества руководителей бизнеса и IT-директоров / Терри Уайт; пер. с англ. А.Н.Поплавская. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 256 с.
4. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция. /Пер. с англ. –М.: Вильямс, 2001. -752с.

Стимулирование активности молодежи в сфере инновационного предпринимательства

Быков Григорий Владимирович

Аспирант

Орловский государственный университет,

Факультет экономики и управления, Орел, Россия

E-mail: bykov.grigory@gmail.com

Развитие инновационного предпринимательства в молодежной среде объявлено одним из приоритетных направлений государственной молодежной политики в Российской Федерации. При этом необходимо признать, что молодежь как один из основных ресурсов развития отечественного инновационного сектора на протяжении последних десятилетий использовался крайне неэффективно. Активная деятельность западных высокотехнологичных компаний в России, сотрудничество с ведущими образовательными учреждениями страны и реализация ими специализированных программ по привлечению к научно-техническим разработкам талантливых студентов российских вузов⁴ подтверждает тот факт, что Россия обладает достаточно высоким новаторским и общеэкономическим потенциалом технологического рынка.

Несмотря, на ряд позитивных моментов последних лет - появление венчурной индустрии и элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего наукоемкого

⁴ Здесь следует выделить следующие технологии, направленные на поиск талантов: технологическое соревнование Imagine Cup и программа поддержки малых инновационных компаний в IT-секторе BizSpark корпорации Microsoft, образовательная программа innovationStudio компании Intel, различные конкурсы, олимпиады и соревнования, проводимые компаниями Siemens, Autodesk, Oracle

бизнеса, следует признать, что в России отсутствует система, способная обеспечить полноценный поток технологических стартапов и увеличить сегмент малого инновационного предпринимательства. В высокотехнологичных экономиках именно малые инновационные компании являются наиболее динамичным сектором инновационной экономики, способным оперативно реагировать на потребности рынка.

Однако стоит отметить, что в последние годы накоплен определенный положительный опыт в сфере поддержки инновационных разработок студентов и молодых ученых. Конкурсы и программы, реализуемые в России можно разделить на 2 группы:

1. частные инициативы:

- конкурс «Бизнес инновационных технологий» (на базе ГУ-ВШЭ), который призван инициировать создание новых технологических компаний и способствовать развитию культуры предпринимательства в российском секторе high-tech;

- конкурс «Кубок техноваций» (на базе МФТИ), целью которого является выявление перспективных и помощь инновационным и технологическим проектам;

- а также конкурс «Русских инноваций и студенческий конкурс бизнес-планов инновационных проектов, организуемые Инновационным бюро «Эксперт», целью которого является разработка методов оценки инновационных проектов; отработка механизмов финансирования инновационных проектов и различных способов продвижения их на рынок.

2. государственные программы.

В этой группе следует отметить программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере:

- программа «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («У.М.Н.И.К.»), которая на конкурсной основе финансирует выполнение проектов НИОКР участников программы. В мероприятиях Программы участвуют проекты, обладающие существенной новизной и среднесрочной перспективой их эффективной коммерциализации.

- программа «Старт», которая финансирует на конкурсной основе проекты, направленные на разработку и освоение производства нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации.

- конкурс молодежных проектов в рамках Российского инновационного конвента, организуемый Федеральным агентством по делам молодежи РФ. Цель конкурса - содействовать повышению активности молодых ученых, изобретателей и предпринимателей в области инновационной деятельности, а также продемонстрировать уровень достижений российской молодежи в инновационной сфере.

Анализ данных программ показал, что проблему вовлечения молодежи в инновационную сферу невозможно эффективно решить без развития на всероссийском уровне инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства. Ключевыми элементами подобной инфраструктуры должны стать:

- площадки предпринимательских коммуникаций – бизнес-инкубаторы и конкурсы изобретений и бизнес-планов инновационных проектов;

- факультативные курсы по предпринимательству в вузах;

- инвестиционные институты, готовые инвестировать в инновационные проекты на самых ранних стадиях - seed-фонды и сети бизнес-ангелов (по оценкам экспертов дефицит средств на посевной стадии – около 100 млрд. руб.);

- предоставление государственным учреждениям науки и образования, финансируемым за счет бюджета, возможности создавать малые предприятия в инновационной сфере (необходимы изменения на законодательном уровне).

На наш взгляд, развитие подобной инфраструктуры является обязательным условием для создания эффективного механизма коммерциализаций научно-технических изобретений студентов и молодых ученых.

В дополнение к вышесказанному необходимо начать реализацию комплекса мер по работе с учащейся молодежью. Среди приоритетных направлений:

1) системная работа со школьниками: возрождение и развитие инфраструктуры кружков научно-технического творчества и выстраивание прозрачной системы всевозможных конкурсов, направленных на выявление склонности к изобретательству и инновационной деятельности на ранней стадии (олимпиады, конкурсы научно-технических разработок).

2) системная работа со студентами, обучающихся по программам естественнонаучных и технических специальностей, в том числе включение в обязательную образовательную программу специализированных курсов по основам инновационного предпринимательства.

Ожидаемый эффект:

- повышение интереса у абитуриентов к естественнонаучным и техническим специальностям.

- обеспечение генерации инновационных идей;

- рост числа наукоемких бизнесов в общей структуре малого и среднего предпринимательства;

- выведение на внутренней и внешний рынок наукоемкой продукции российского производства.

В среднесрочной перспективе предлагаемые меры позволят частично решить дефицит инженерных кадров на рынке труда, в долгосрочной - создадут предпосылки для развития сферы инновационного бизнеса.

Инвестиционный паспорт: оценка инвестиционной привлекательности предприятий АПК

Гуреева М.Е.⁵

Студентка 4 курса факультета финансов и банковского дела Ставропольского государственного аграрного университета, Ставрополь, Россия

E-mail: marusy_88@mail.ru

В Ставропольском крае по инициативе ученых аграрного университета ежегодно проводится паспортизация муниципальных предприятий края по инвестиционной активности.

Важной составляющей региональной экономики является развитие её различных сфер, что должно быть, по нашему мнению, отражено в инвестиционном паспорте как ключевом инструменте, написанном на языке инвесторов, при разработке которого используется нормативно-правовое поле от уровня Российской Федерации до муниципального образования. Это продукт по разработке инвестиционного проекта, бизнес-плана, с примерами, с подсказками, которые бесплатно даются всем предприятиям на той территории, где инвестиционный паспорт действует. Также он может использоваться при продвижении инвестиционных проектов.

Инвестиционный паспорт региона создается для привлечения в регион институциональных и стратегических инвесторов, представляет собой структуру индикаторов социально-экономического развития региона, а также в него входит информация о наиболее интересных экономических и социально значимых проектов и программ, которые реализуются на территории субъектов, входящих в состав региона.

Ставропольский край был и остается стратегически важным в экономическом плане регионом России. В структуре валового регионального продукта на долю сельскохозяйственного производства в 2007 году приходится порядка 13 %. Ставропольский край входит в число крупнейших производителей зерна, по объемам

⁵ д.э.н., доцент Складорова Ю.М.

производства он уступает лишь Краснодарскому краю и Ростовской области. Порядка 6% зерновой продукции, производимой в стране, возделывается на Ставрополье. В Южном федеральном округе за период с 2001 по 2007 год на его долю приходится от 20,6% до 23% валового производства зерновых.

В рамках проведенного нами исследования было установлено, что оптимальными уровнями при анализе функционирования и совершенствования системы, направленной на повышение инвестиционной активности сельскохозяйственных предприятий, являются административные районы. В работе на основании теоретических исследований и анализа фактической информации для Ставропольского края разработана методика, включающая систему критериев оценки инвестиционного потенциала сельскохозяйственных предприятий, модели оценок инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности районов, способы графического предоставления результатов. Апробация данной методики в 26 районах Ставропольского края показала ее адекватность и эффективность и позволила составить две карты-схемы по инвестиционной активности и привлекательности районов для практического использования. Установлено, что больше всего районов края – со средней и низкой инвестиционной активностью, на которые приходится 69% (или 18 районов), а районы с высокой инвестиционной активностью по объему инвестиций в основной капитал АПК составляют 31% (или 8 районов).

Высокое качество аналитической работы при разработке инвестиционных проектов является одним из основных условий их успешной реализации. Существующие методы и инструментальный анализ не всегда позволяет получить необходимые результаты, поэтому в работе предлагаются рекомендации по их совершенствованию на базе применения математических методов и компьютерных технологий. Для автоматизации процесса стратегического планирования инвестиций предлагается разработанная нами программа "Поэтапный анализ инвестиционной привлекательности и потенциала предприятий" в форме электронной таблицы с использованием методов имитационного моделирования. Она может сохраняться как файл шаблона, что позволяет ей служить в качестве основы многих рабочих листов. Преимуществом шаблона является стандартизация и безопасность данных, ориентированных на значительную экономию рабочего времени и повышение качества работы, а также выбор рационального направления использования инвестиционных ресурсов.

Ранжирование по признаку банковской концентрации выявило, что наибольший удельный вес банков и их филиалов приходится на Центральный, Приволжский, Южный федеральные округа. Для определения активности банковского сектора ЮФО в соответствии с условиями хозяйствования мы определили уровни банковской концентрации. Для банков резидентов высокая банковская концентрация наблюдается в 17,8% регионов, средняя в 27,4%, низкая в 54,8%. Для кредитных организаций с иностранным участием высокая концентрация сосредотачивается в 10,3% регионов, средняя – 34,5%, низкая – 55,2%. Использование для определения типа бизнес-активности кредитно-финансовой сферы Ставропольского края индекса трансграничного сегментирования кредитно-финансовой сферы, позволило определить, что рассматриваемый регион имеет средние позиции по индексу концентрации и индексу интенсификации.

Таким образом инвестиционный паспорт позволяет выстроить основные преимущества Ставропольского края относительно других регионов России, которые заключаются в низких экологических, законодательных инвестиционных рисках и относительной социальной стабильности. Но сравнительно высокие политические, финансовые риски занижают инвестиционную привлекательность.

По результатам проведенного нами исследования имеется 2 акта внедрения, опубликовано 2 монографии, 1 учебное пособие, более 50 статей. А так же научная работа стала лауреатом Вольного Экономического общества, получила медаль на международном салоне «инновации, инвестиции», была представлена на Зеленой неделе в Берлине.

Литература

1. Александров, Н.П. Экономические проблемы специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции./ Н.П. Александров// проблемы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции сельскохозяйственного производства. – 1977. – №2. – С. 45
2. Афанасьев, М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения: Учеб. пособие/ М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.:ИНФРА-М, 2003. – 444 с.
3. Бабаева, Е.С. Развитие и совершенствование организации инвестиционной деятельности в регионе: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Е.С. Бабаева. – М., 1996. – С. 35.
4. Багиев, Г.Л. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие/Г.Л.Багиева, А.Н. Асаул - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231 с.
5. Воронцовский, А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования. / А.В. Воронцовский – СПб.: Изд-во СПб ун-та, 1998. – 528 с.
6. Гордеев, А.В. Приоритеты аграрной политики и перспективы развития крупных сельскохозяйственных предприятий России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2001. - № 4. - С. 8-12.
7. Дейнеко, В.А. Привлечение иностранных инвестиций в экономику России: состояние и развитие процесса / В.А. Дейнеко // Финансы. – 2000. – №12. – С. 21-22.

Проекционный анализ и диагностика инвестиционного климата России.

Гуреева Д. Е.⁶

Студентка факультета финансов и банковского дела Ставропольский государственный аграрный университет, Ставрополь, Россия

Akyla-a@mail.ru

Большая неоднородность инвестиционного пространства России, сложившаяся в период проведения рыночных реформ, затрудняет мониторинг и диагностику инвестиционного климата РФ. Инвестиционный климат определяется взаимодействием двух его составных частей – инвестиционной привлекательности региона и инвестиционной активности в регионе. Исходя из данного выше определения инвестиционной активности в регионе ее комплексная количественная оценка должна основываться не менее, чем на двух индикаторах - душевом (т. е. в расчете на душу населения в регионе) объеме реальных инвестиций и темпах изменения абсолютного объема этих инвестиций.

Можно выделить три наиболее характерных подхода к оценке инвестиционного климата: суженный; факторный (расширенный); рисковый. Инвестиционная привлекательность регионов определяется индексом инвестиционного потенциала и индексом инвестиционного риска. Для оценки региональной ситуации могут использоваться следующие группы факторов: экономическая ситуация: динамика производства, состояние рынка труда, инвестиционная и внешнеэкономическая активность; социальная ситуация: уровень жизни населения, миграционная ситуация; финансовая ситуация: состояние государственных финансов, корпоративных финансов, финансов населения; политическая ситуация: политические предпочтения электората, структура и влияние региональных элит; экологическая ситуация; состояние окружающей среды с точки зрения ее воздействия на население и хозяйство; социальная напряженность: внешние и внутренние факторы.

Разработанный «Алгоритм мониторинга и диагностики инвестиционного климата субъектов РФ» включает следующие проекционные сегменты: Алгоритм расчета индекса уровня макроэкономического развития; Алгоритм расчета индекса динамики развития экономики; Алгоритм поэтапного анализа и трансграничного сегментирования кредитно-

⁶ Д. э. н., доцент Складорова Ю. М.

финансовой сферы; Алгоритм расчета индексов инвестиционной активности; Алгоритм расчета индексов инвестиционной привлекательности. В результате нами была разработана «Модель проекционного анализа и диагностики инвестиционного климата России», включающая набор факторов, влияющих на инвестиционный климат регионов.

Алгоритм расчета индекса уровня макроэкономического развития. Индекс финансового состояния предприятий формируется на основании основных показателей деятельности предприятий. С целью улучшения инвестиционного климата в регионах России в разрезе индекса уровня развития социальной сферы необходимо рассматривать следующие частные индексы: 1. Индекс уровня денежных доходов населения рассчитывается на основании отношения среднедушевых денежных доходов и средней заработной платы к прожиточному минимуму.

Индекс динамики развития, позволяющий оценить тенденции и направления в развитии региона, дает возможность определить точки развития в экономике России. В основу его расчета положены показатели динамики факторов региональной ситуации. Периодичность - квартальная и полугодовая.

Алгоритм поэтапного анализа и трансграничного сегментирования кредитно-финансовой сферы. На основе проведенных исследований в данной области, мы определили методику определения активности, качественного и функционального состояния кредитно-финансовой сферы России, основные положения которой отражены в алгоритме поэтапного анализа и трансграничного сегментирования кредитно-финансовой сферы. «Алгоритм поэтапного анализа и трансграничного сегментирования кредитно-финансовой сферы», включает следующие проекционные структурированные этапы: I. Определение индекса концентрации на основе ранжирования по трем уровням трансграничного сегментирования. II. Определение индекса интенсификации на основе следующей системы показателей: 1. группа показателей активности кредитно-финансовой сферы; 2. группа показателей качества работы кредитно-финансовой сферы. III. Определение интервальных групп ранжирования с использованием 9 основных предлагаемых сочетательных классов.

Расчет индексов инвестиционной активности и привлекательности регионов РФ в условиях трансформационной экономики. Вместе с тем инвестиции по своей природе являются такой макроэкономической переменной, краткосрочная динамика которых подвержена сильным сезонным и календарным колебаниям и отражает движение лишь части инвестиций, связанных с приспособлением капитала фирм к колебаниям спроса. В то же время, процессы изменения масштаба производства и достижения оптимального объема основного капитала могут быть прослежены только на длинных временных интервалах. Таким образом, исследования инвестиционной активности регионов в условиях рыночной экономики представляет огромный интерес для понимания текущей инвестиционной ситуации.

Алгоритм расчета индекса инвестиционной активности представляет собой альтернативный подход, который необходимо применять при комплексном анализе регионального инвестиционного климата. Методология исследования строится на использовании частных индексов к анализу инвестиционных процессов – индекса инвестиционной активности и индекса инвестиционной привлекательности.

Алгоритм расчета индексов инвестиционной привлекательности. Инвестиционная привлекательность регионов определяется сопоставлением двух характеристик, отражающих условия деятельности инвесторов, - инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. В связи с этим алгоритм предусматривает расчет интегральных индексов, характеризующих регионы с точки зрения этих понятий. В результате каждый регион характеризуется не только рангом, но и количественной оценкой, позволяющей установить, насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион.

В результате проведенного исследования, мы установили, что «Модель проекционного анализа и диагностики инвестиционного климата России», являющаяся математическим алгоритмом интегральных индексов регионального инвестиционного

климата, позволяющая потенциальному инвестору определить наиболее инвестиционно привлекательный регион и уровень его инвестиционного позиционирования для размещения инвестиционных ресурсов.

На практике разработанная модель была апробирована в Красногвардейском, Новоалександровском и Георгиевском районах Ставропольского края. Данная работа награждена дипломом лауреата и серебряной медалью на Московском Международном салоне инноваций (ВВЦ г. Москва, 2008г.). Получила золотую медаль и диплом 1 степени за высокоэффективное информационное и консультационное обеспечение АПК на 6-й Российской агропромышленной выставке «Золотая осень».

Литература

1. Декранов Б.М. Инвестиционная привлекательность и развитие региональных и отраслевых экономических систем / Автореф. дисс. к. э. н. – Кисловодск, 2002. – 25 с.
2. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. – М.: Госкомстандарт, 2005. – С.11.
3. Мазлоев В.З., Гасиев П.Е. Формирование региональной инвестиционной политики в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2000. - № 11. – С.34.
4. Скларова Ю.М. Инструменты и методология многофакторного анализа инвестиционного климата РФ: Монография. / - Ставрополь, Изд-во СтГАУ «Агрис», 2006.- 232 с.

Международная патентная деятельность как показатель инновационного развития страны

Гурова М.В.

Аспирант экономического факультета

Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, г. Москва, Россия

E-mail: mgurova@inbox.ru

Показатели патентной статистики позволяют измерить результативность проводимых страной НИОКР, т.е. количество появившихся в результате исследований и разработок изобретений (инноваций). Для того чтобы изобретение могло приносить пользу и коммерческую выгоду своим создателям, его необходимо защитить, и чаще всего для этого используется патентная охрана. Патенты на изобретения являются одной из старейших форм охраны интеллектуальной собственности и, подобно целям всех систем охраны интеллектуальной собственности, цель патентной системы заключается в содействии экономическому и инновационному развитию путем стимулирования интеллектуального творчества и инновационной деятельности.

Патент – это документ, который выдаётся патентным ведомством, описывает изобретение и создает правовую ситуацию, при которой в общем случае изобретение может быть использовано только с разрешения патентовладельца.⁷ Патент может предоставлять защиту как на национальном, так и региональном и международном уровнях, позволяя осуществлять коммерциализацию инновации на внутреннем рынке, а также на рынках других стран.

Ряд патентов, защищающих одно и то же изобретение в разных странах (разных патентных ведомствах), определяется как *патентное семейство*. *Триадическое патентное семейство* – это ряд патентов, полученных в трёх крупнейших патентных ведомствах мира: Европейском патентном ведомстве, Японском патентном ведомстве, Ведомстве по патентам и товарным знакам США⁸. ОЭСР предложила использовать показатели триадических

⁷ Учебные материалы Академии ВОИС, курс «Основы интеллектуальной собственности», модуль 7 «Патенты». С. 3-6.

⁸ OECD in Figures. Statistics on the Member Countries. 2007 edition. P. 162.

патентных семейств для статистического анализа и исследования международной патентной активности стран. С середины 80-х гг. 20-го века количество триадических патентных семейств увеличилось в 2 раза, самые высокие темпы роста этого показателя отмечаются в Бразилии, Индии и азиатских странах, особенно в Корее и Китае.

О намерении страны использовать результат своей инновационной деятельности на глобальном уровне свидетельствует также подача заявки на получение патента в рамках Договора о патентной кооперации. Национальная патентная система требует подачи индивидуальной патентной заявки в каждую страну, для которой испрашивается патентная охрана. Другими словами, применяется принцип территориальности. С целью преодоления некоторых из этих проблем в 1970 году был принят Договор о патентной кооперации (РСТ), который представляет собой договор, предусматривающий подачу заявок с целью получения патентной охраны в большом числе стран. Он дает изобретателю или заявителю возможность пользоваться упрощенной процедурой испрашивания патентной охраны и ее получения. Одной из целей договора является содействие обмену технической информацией, содержащейся в патентных документах, между заинтересованными странами, а также среди научного сообщества, то есть, среди изобретателей и других представителей промышленных кругов в соответствующей области. В настоящий момент к Договаривающимся государствам РСТ относится 138 стран, в том числе Россия, подписавшая его в 29 марта 1978 года.

Примером региональной защиты результатов инновационной деятельности могут служить Европейский и Евразийский патенты. Европейский патент выдаётся Европейским патентным офисом, согласно Европейской патентной конвенции, имеет силу в двадцати европейских Договаривающихся государствах: Австрии, Бельгии, Германии, Греции, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Кипре, Лихтенштейне, Люксембурге, Монако, Нидерландах, Португалии, Великобритании, Турции, Финляндии, Франции, Швейцарии и Швеции. Кроме того, есть возможность распространения Европейского патента на Албанию, Литву, Бывшую югославскую Республику Македонию, Румынию и Словению.

Евразийский патент выдаётся Евразийским патентным ведомством и предоставляет защиту изобретению на территории 9 государств-участников Евразийской патентной конвенции (ЕАПК): Туркменистана, Беларуси, Таджикистана, России, Казахстана, Азербайджана, Киргизии, Молдовы и Армении. По данным Евразийской патентной организации в 2007 г. владельцами евразийских патентов стали представители 64 государств, в том числе заявители 8 государств-участников ЕАПК.

В 2005 году российскими изобретателями было получено 19 447 национальных патента, 23 триадических патентных семейства, 715 патентов в рамках Договора о патентной кооперации, 298 патентов, зарегистрированных в Европейском патентном офисе и действующих на условиях Европейской патентной конвенции [рис. 1].

Рисунок 1. Динамика международной и региональной патентной активности России, 1991-2005 гг.



Источник: Compendium on Patent Statistics 2008.

Статистика позволяет говорить о том, что патентная активность России на международном и региональном уровне достаточно низкая. Учитывая тот факт, что Россия принадлежит к странам с высоким уровнем инновационного потенциала, подобное отставание от ведущих стран-новаторов объясняется в первую очередь слабой материально-технической базой, что стало результатом трансформационного кризиса, а также недостатком финансирования научных исследований и разработок. Тем самым, Россия, имея способность производить инновации, лишается одного из важнейших конкурентных преимуществ в условиях формирования инновационной экономики.

Литература

1. Годовой отчёт 2007 [Электронный ресурс]/ Евразийская патентная организация. - М., 2000. - Режим доступа: <http://www.eapo.org>, свободный. — Загл.с экрана.— Яз. рус.
2. Основы интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]: Учебные материалы/Академия Всемирной организации интеллектуальной собственности. - Режим доступа: <http://www.wipo.org>, свободный. — Загл. с экрана.— Яз. рус.
3. Compendium of Patent Statistics 2008 [Electronic resource]/OECD. – Paris, 2007. - Mode of access: <http://www.oecd.org>, free download. – Engl.
4. OECD in Figures. Statistics on the Member Countries. 2007 edition. OECD Observer/Supplement 1 [Text] OECD Publications. – OECD, Paris, 2007.

Размер фирмы, структура рынка и затраты на исследования и разработки: подход с точки зрения технологических возможностей отраслей

Казьмин А.А.

Аспирант экономического факультета

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: kasmin2003@mail.ru

Систематизированное изучение факторов стимулирования инновационной активности на уровне фирмы является достаточно сложной задачей. Ориентация на рассмотрение только лишь внутренних мотивов, осуществляемое специалистами в области инновационного менеджмента, имея важное значение, образует лишь одно из направлений анализа. С точки зрения выработки стратегических рекомендаций несомненный интерес представляет обращение к концептуальным идеям экономики отраслевых рынков.

Выявление формы и характера взаимосвязи между размером фирмы, структурой рынка и инновационной активностью, измеряемой посредством затрат на исследования и разработки зависит от многих факторов. Наиболее значимым фактором являются технологические возможности отраслей. Так, Р. Левин, П. Райсс в своем исследовании отмечают, что технологические возможности являются важнейшим фактором, влияющим на распределение затрат на исследования и разработки и развитие рыночной структуры [5]. Кроме того, включение фактора технологических возможностей отраслей, измеряемого посредством интенсивности затрат на исследования и разработки позволяет специалистам оценить насколько эффективной является конкурентная и промышленная политика государства в отношении высокотехнологичных отраслей [1].

Эмпирические результаты, полученные С. Глоbermanом, Ф.Шерером, Д.Россом, Р.Левинем, П.Геровски, Т.Коуллером свидетельствуют, что межотраслевые различия технологической интенсивности имеют гораздо большее значение для объяснения изменений в расходах на НИОКР или интенсивности инноваций, чем различия в таких индексах рыночных структур, как уровень концентрации.

С. Глоberman изучая роль концентрации и технологических возможностей на исследовательские усилия в 15 отраслях промышленности Канады за 1965-1969 гг. обнаружил, что для отраслей с высоким уровнем технологических возможностей исследовательская интенсивность находится в обратно пропорциональной зависимости от

концентрации и в прямой с иностранной собственностью и финансирования правительства [3].

П.Геровски на основе результатов исследования отраслей промышленности Великобритании пришел к выводу, что создание «национальных чемпионов» для стимулирования инноваций посредством ограничения антимонопольной политики не является эффективным решением со стороны государства. Малые фирмы при отсутствии барьеров «входа» и «выхода», благоприятной конкурентной среды играют куда более значимую роль в инновационной активности в высокотехнологичных отраслях [2].

С. Коуллер в результате исследования 281 отрасли промышленности США по данным 1982 года пришел к следующим выводам. В технологически прогрессивных отраслях, инновационный выпуск (особенно малых фирм) ниже с высоким уровнем концентрации и существенно увеличивается с высоким уровнем интенсивности НИОКР. Инновационный выпуск крупных фирм имеет положительный эффект от концентрации отрасли, но только в технологически непрогрессивных отраслях промышленности [4].

Таким образом, эмпирические результаты, полученные для разных экономик мира (США, Канада, Великобритания) свидетельствуют о том, что в технологически прогрессивных отраслях инновационная активность находится в обратной зависимости к уровню концентрации, а в технологически непрогрессивных – в прямой. Это связано с тем, что в технологически прогрессивных отраслях (в частности, в высокотехнологичных), инновационная активность является частью ведения бизнеса и результатом этого является неиерархичность распределения инноваторов внутри отрасли. Напротив, инновации в технологически непрогрессивных отраслях являются выбором фирмы соответствующей бизнес-стратегии, которая в дальнейшем создает для них конкурентные преимущества.

Основываясь на методических основах Европейской комиссии, которые закреплены в обзоре «Инвестиции в инновации в отраслях Европейского Союза за 2008 год», нами был проведен эконометрический анализ взаимосвязи между размером фирмы, структурой рынка и затратами на исследования и разработки с точки зрения технологических возможностей отраслей. Статистической базой исследования стали данные Европейской комиссии за 2003-2007гг, в которых содержится подробная информация о 2000 наиболее инновационно активных фирм мира. В качестве результирующей переменной выступали затраты фирм на исследования и разработки, а в качестве объясняющих - общие продажи, общее количество сотрудников фирм, а также фиктивные переменные, характеризующие технологическую интенсивность отраслей.

Проведенное исследование показало, что наиболее статистически значимо влияние размера фирмы на затраты на исследования и разработки описывает показатель общих продаж фирм, нежели численность работников. Для фирм сектора высоких технологий форма и характер влияния размера фирмы на затраты на исследования и разработки является нелинейной, что соответствует «перевернутой U-образной форме». Для фирм сектора средневысоких технологий форма и характер влияния размера фирмы на затраты на исследования и разработки является линейной. В этом случае уравнение является статистически значимым. Чем больший объем продаж фирм указанного сектора, тем больший объем инвестиций в исследования и разработки менеджеры данных фирм могут себе позволить. Для фирм секторов средненизких и низких технологий форма и характер связи является линейной. Однако она проявляется не столь отчетливо, о чем можно судить по статистическим коэффициентам значимости.

Литература

1. Казьмин А. (2008) Высокотехнологичные отрасли: мировые тенденции и российский перспективы // В сборнике материалов «Форум аспирантов и молодых преподавателей «Российская экономика: пути развития». М.: Институт комплексных стратегических исследований. С.7–17
2. Geroski P. (1990) Innovation, Technological Opportunity, and Market Structure // Oxford Economic Papers. New Series. Vol. 42, No. 3. P.599-602

3. Kamien M., Schwartz N. (1975) Market Structure and Innovation: A Survey // Journal of Economic Literature. No. 1. Vol. 13. P. 21
4. Koeller C. (2005) Technological Opportunity and the Relationship Between Innovation Output and Market Structure // Managerial and decision economics. Vol.26. P.209–222
5. Levin R, Reiss P. (1984) Tests of a Schumpeterian model of R&D and market structure. In R&D, Patents, and Productivity, Griliches Z (ed). University of Chicago Press: Chicago. IL. P. 175–208
6. The 2008 EU R&D Investment Scoreboard. (2008) Joint Research Centre (JRC) and Research (DG RTD) Directorates-General of the European Commission. P.1-100

«Плохие банки» - реagent оздоровления российской банковской индустрии?

Калашников А. А.

кандидат экономических наук

Ставропольский государственный университет, Ставрополь, Россия

E-mail: kaa777@rambler.ru

Ловяников Д.Г.

Ставропольский государственный университет, Ставрополь, Россия

E-mail: denlov1@mail.ru

В этот год политические ярлыки утратили свой всякий смысл. Правительства, каких бы взглядов они ни придерживались, национализируют банки и вкачивают деньги в экономику. Неожиданность кризиса и быстрота погружения обернулись принятием беспорядочных, неосознанных мер, большинство которых порывает с экономическими доктринами и политическими традициями.

Быстрота «наката волны» мирового кризиса на все сферы экономики, побуждает правительство РФ применять множество мер по уменьшению его последствий и выхода из множества возникающих ситуации. Одна из важных мер это поддержка банковской системы России, в первую очередь - их кредитоспособности. Создание правительством так называемых «плохих банков», т.е. независимого финансового учреждения, которое получает во владение активы плохого качества и затем оптимизирует управление ими для максимизации их стоимости, наталкивает опыт зарубежных стран.

В начале 90-х годов (во время экономического кризиса в Швеции) этой идеей воспользовалось правительство Швеции учредив два «плохих» банка (с обнадеживающе солидными названиями Securum и Retriva) в целях управления убыточными активами двух национализированных банков - Nordbanken и Gota Bank. Работали они весьма эффективно (правда, некоторые заемщики жаловались, что они были слишком жестокими кредиторами). Их усилия, направленные на реструктуризацию и продажу «подмоченных» долговых обязательств, помогли Швеции удержать общую стоимость спасения ее банковской системы в пределах 2% ВВП. Такую же идею реализовывали: США – 1988 г., Финляндия – 1991 г., Мексика – 1994 г., Корея – 1997 г.

Одно из преимуществ «плохих» банков - это их чистота и прозрачность. Устранение «токсичных» активов с балансов в итоге делает банк более чистым, что должно помочь ему привлекать капитал и покупателей. Другой плюс - это возможность специализации. По словам профессора Йельского университета Джонатана Мейси, гениальность шведской модели состоит в том, что она позволяет тем, кто хорошо разбирается в реструктуризации плохих долговых обязательств, заняться этой работой, а тем, кто может лучше управлять банками, сконцентрировать свои усилия на этой области.

Суть «Шведской системы» применительно для России заключается в том, что каждый банк делит свои активы на безнадежные, проблемные и здоровые. Безнадежные активы списываются, а проблемные передаются на баланс вновь организованной управляющей компании «Плохой банк». Существующий банк остается со здоровыми активами, поэтому его рекапитализация может привести к возобновлению кредитования. Плохой банк работает с проблемными активами в надежде на то, что по крайней мере после

кризиса они принесут возврат существенной части средств. Следует учесть то, что в Швеции в то время правительство сначала рекапитализировало «здоровые» банки, а затем полностью национализировало. У российского же правительства сейчас нет такой возможности т.к. вряд ли российские чиновники лучше смогут провести банк через кризис, чем частные собственники.

На сегодняшний день ситуация конечно гораздо сложнее, чем была тогда в Швеции, т.к. оценивать активы тоже было гораздо проще, поскольку с обеих сторон сделки находились налогоплательщики, которым принадлежали как национализированные «хорошие», так и «плохие» банки. Сейчас нашему правительству выгодно воспользоваться «Шведской моделью», только конечно очень важно учесть нынешнюю ситуацию и специфику российской экономики. Скупка проблемных активов государством работает только при условии точного определения цены. Если их выкупить слишком дешево, то банкам это не поможет, а если слишком дорого, то это неосмысленный и несправедливо щедрый подарок банкам за счет бюджета. В случае плохих активов цену определить трудно, так как возникает проблема «асимметричной информации».

Рекапитализация банков пока ни в России, ни в других странах не привела к увеличению кредитования. Рекапитализация без очистки балансов от плохих активов не снижает «системный риск». Компании, население и банки-партнеры не знают, у каких банков проблемы, а какие более или менее здоровы. В такой ситуации по-прежнему велика вероятность паники. Банки держат и будут держать деньги, полученные от правительства, как подушку безопасности на случай возникновения банковского кризиса или будущих трудностей с рефинансированием - компенсируя слишком большую долю проблемных активов на балансе. Винить их в этом не стоит - это рациональное и ответственное поведение.

Аргумент в пользу национализации - проблема склонности к чрезмерным рискам. Выигрыш от рискованных операций получают акционеры и менеджмент банка, а проигрыш ляжет на бюджет - ведь депозиты гарантированы государством. Но до сих пор проблема российских банков заключалась не в том, что они принимают на себя чрезмерные риски. Напротив, они пока просто сидят на деньгах и переживают кризис, поэтому следует воздержаться от национализации. Тогда возникает вопрос, как разделить ответственность за плохие активы между акционерами и кредиторами банка. И плохой банк, и хороший банк останутся в совместном владении кредиторов и акционеров - точные доли будут определены в процессе переговоров акционеров с кредиторами. Это поможет и разделить активы на хорошие и плохие. Ведь у акционеров и менеджмента банков есть стимулы сделать вид, что у банка плохих активов мало (иначе их доля в хорошем банке будет сильно размыта). А кредиторы, наоборот, заинтересованы в том, чтобы в хорошем банке остались только здоровые активы. В процесс переговоров должно быть включено и государство - ведь агентство по страхованию вкладов (АСВ) фактически является крупным кредитором всех банков, у которых есть вкладчики.

Почему акционеры и кредиторы будут готовы пойти на эту сложную работу? И те и другие понимают, что и реструктуризация, и возобновление кредитования необходимы. Кризис будет долгим, и переждать его, «сидя на активах», нельзя - для выживания банк должен делать бизнес. Очистка балансов приведет также к уменьшению «системного риска» и вероятности паники, ведь все хорошие банки будут здоровыми и рекапитализированными. Им не нужно будет держать дополнительные резервы на случай паники, и они возобновят кредитование. Следующий вопрос - что делать с плохими банками. Их можно объединить в «банк-агрегатор плохих активов». Тогда возникает экономия от масштабов, так что можно нанять - на агентской основе и по конкурсу - лучших управляющих для каждого класса плохих активов. В любом случае при выделении проблемных активов в плохой банк исчезает проблема асимметричной информации - нет стимулов завышать их стоимость.

Что делать, если у банка совсем нет хороших активов или если их недостаточно для того, чтобы убедить кредиторов создать хороший банк? В этом случае роль государства

неизбежно возрастает. Впрочем, здесь не надо принимать никаких специальных мер, ведь в случае необходимости ими и так займется АСВ. Эта работа будет, конечно, более эффективной, если проблемные активы таких банков передаются в банк-агрегатор.

Таким образом, создание «плохих банков», не решает всех проблем банковской индустрии, но определенную пользу эта идея принесет, что конечно будет отражаться на общеэкономической ситуации в стране в положительном аспекте. Это, конечно хотелось бы верить, изменит дисбаланс к устойчивости национальной валюты, что на сей день является не маловажным фактором стабилизации крепкой российской экономики.

Управление инновационной деятельностью в диверсифицированных холдингах

Каспин Александр Ефимович

Магистрант

Казанский государственный финансово-экономический институт,

факультет экономики производства, Казань, Россия

E-mail: voobrazi@ya.ru

Холдинговая компания – это особый тип финансовой компании, которая создается для владения контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью.

Главной целью создания холдинговой компании является формирование хозяйственной структуры, обеспечивающей конкурентные преимущества ее участникам.

Диверсифицированный холдинг объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, не зависящий от других «дочек».

В теории, диверсифицированный холдинг представляется сбалансированным и стабильным хозяйствующим субъектом, так как риски жизненных циклов отдельных продуктов, конкуренция на отдельно взятых рынках не могут оказать критического влияния на его жизнедеятельность.

Важно учитывать ключевые тренды современной экономики:

- рост скорости изменений;
- глобализация конкуренции.

На современном этапе развития экономики для холдингов главным критерием перспективной конкурентоспособности становится умение систематично создавать новые потребительские ценности. В противном случае диверсифицированные холдинги будут не способны поддерживать темп роста акционерной стоимости.

Результаты отсутствия системы управления инновационной деятельностью можно проследить на примере крупнейших компаний 20 века. Так исследование специалистов McKinsey Дика Фостера и Сары Каплан посвященное списку лучших компаний Forbes 100 за промежуток с 1917 года до наших дней показало, что из 100 лучших компаний 61 прекратила существование в течение 70 лет. Из оставшихся 39 компаний лишь 18 входили в Forbse 100 в 1987 году. При этом 18 оставшихся компаний демонстрировали результаты на 20% хуже, чем остальной рынок. За 90 лет лишь GE работала лучше рынка. (2)

Исследование рейтинга S&P 500, начиная с 1957 года, показало, что к 1997 году 80% компаний бывших в рейтинге S&P 500 1957 года перестали существовать. Из оставшихся компаний лишь 2% превзошли рынок за период в сорок лет.

Аналогичные результаты показали исследования Джима Коллинза, Дж. Рич и др.

Резюмируя представленные исследования, можно определенно утверждать, что в большинстве случаев компании не способны поддерживать темп роста своей стоимости на протяжении длительного времени.

Исключение составляют компании, либо поддерживающие созданную монополию на часть рынка, либо компании, эффективно создающие новые потребительские ценности.

Таким образом, в экономике инноваций в сферу внимания холдинговой компании наряду с традиционными полномочиями планирования, организации финансовых потоков, централизации бухгалтерского учета и правового обеспечения, кадровой политики, информационного обеспечения становится функция управления инновационной деятельностью.

Целью работы является создание модели управления инновационной деятельностью в диверсифицированных холдингах.

Определим, какой смысл мы вкладываем в понятие инновация. В экономической литературе можно встретить множество определений данного понятия. В своей работе мы проклассифицировали различные определения инноваций относительно стадий развития экономики. Для современного инновационного этапа считаем актуальными определения Роберта Б. Такера (2) и Н.М. Якуповой (4). При этом мы считаем, что по отношению к инновациям верна конъюнкция двух условий, таких как создание новых потребительских ценностей и их определенный экономический смысл.

Анализ современного состояния управления инновационной деятельностью на основе фактических данных показал, что диверсифицированные холдинги не ориентированы на создание инноваций. Отсутствует необходимая инновационная инфраструктура. Среди ключевых показателей эффективности деятельности нет показателей направленных на инновационное развитие. В совокупности это говорит об отсутствии целенаправленного движения к построению диверсифицированного холдинга ориентированного на инновационное развитие.

В качестве направления совершенствования управления инновационной деятельностью в диверсифицированных холдингах мы предлагаем использовать модель управления инновационной деятельностью (МУИД). Суть модели основывается на теории Чарльза Дарвина, которая состоит в том, что виды эволюционируют посредством ненаправленного изменения (случайной генетической мутации) и естественного отбора. Мутации происходят в ответ на изменения среды. Конкуренция, прямой аналог естественного отбора в природе. Модель МУИД позволяет предприятию существовать как сбалансированный организм по производству инноваций и, в пределе, обеспечивает рост стоимости компании на большом промежутке времени.

Основой модели являются создание необходимой инновационной инфраструктуры внутри диверсифицированного холдинга, мотивация инновационного развития и внутреннее венчурное финансирование.

Литература

1. Кристенсен К. (2004) Решение проблемы инновации в бизнесе. // М.: Альпина Бизнес Букс.
2. Роберт Б. Такер (2006) Инновации как формула роста // М.: Олимп-Бизнес
3. Друкер П.Ф. (2007) Бизнес и инновации // М.: Вильямс..
4. Якупова Н.М. (2003) Стратегическое управление стоимостью предприятия // Казань: Изд-во Казанского ун-та;

Специфические особенности Ливийской Джамахерии, обуславливающие необходимость управленческих инноваций при реализации СРП

Кирдина Р.Ш.

Соискатель

Казанский Государственный Технологический Университет, Казань, Россия

e-mail: rozakirdina@yandex.ru

Выступая в качестве инвестора и оператора в соглашениях о разделе продукции, российские компании осваивают новые для себя рынки нефтяных государств на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Взаимодействие с арабским миром предполагает знание традиций и обычаев, ему свойственных. Обычаи связаны не только с исламом, который является официальной религией в арабских странах, но и с национальными традициями,

выработанными в этой стране на протяжении многих лет. С большими сложностями сопряжено и то, что российские компании, лишь недавно вышедшие на эти рынки, должны составить достойную конкуренцию международным нефтяным гигантам, работающим здесь на протяжении многих лет.

Существующие обычаи в корне отличаются от того, что является нормой для работы российских компаний. Все это позволяет говорить о необходимости новых, инновационных подходов при строительстве взаимоотношений с арабскими странами. Именно поэтому мы обозначили необходимость в управленческих инновациях применительно к режиму соглашений о разделе продукции.

Как известно, инновационный подход к управлению предполагает внедрение новых практик, процессов и структур, представляющих собой значительный отрыв от текущих норм, что позволяет компании создать (в том числе) конкурентное преимущество, продвинуть свои позиции на рынке и оказаться в числе лидеров данного рынка.

Управленческие инновации- процесс гораздо более сложный, чем инновации технологические. Как отмечается в статье «Управленческий катарсис» Е. Закомурной, существуют два весьма важных момента, создающие отличия между управленческими инновациями и технологическими:

Первое – это гораздо более значимая роль внешних агентов. Речь идет об ученых, консультантах, гуру менеджмента. Они становятся источником вдохновения для управленцев-новаторов и нередко помогают сформировать и узаконить инновацию.

Второе отличие состоит в большей рассеянности и постепенности процесса, чем это обычно наблюдается в технологических инновациях.

Управленческие инновации в большей степени специфичны по отношению к той системе, в которой они созданы, – сложной социальной системе с множеством участников и взаимоотношений. Кроме того, инновации в менеджменте сложнее, нежели технологические, поддаются обоснованию до своего внедрения и оценке после него.

Как отмечается в интервью с директором филиала ОАО «ТН» в Ливии «...Конкуренты нашей компании на Западе десятилетиями работают по таким соглашениям, имеют четко отлаженные структуры, подготовленных специалистов, систему взаимодействия. Нашим же специалистам приходится формировать этот уникальный для “Татнефти” опыт - работы за рубежом по СРП».

Молодому коллективу приходится формировать и отлаживать внутренние механизмы организации с учетом специфики жизни ливийского общества, что естественно, накладывает множество отпечатков на сам процесс менеджмента в организации.

Среди особенностей, характерных для Ливии, необходимо отметить наиболее важные:

Практически 100%-но исламское общество, живущее в соответствии с заповедями Корана, что выражается в ином, сильно отличном от европейского, отношении к жизни и работе.

Распорядок рабочего дня, отличный от восьмичасового дня, что принято в России (с 8.30 до 15.00)

Нетеропливость во всем, характерная для ливийского общества

Отсутствие точных адресов домов и офисов

Особое отношение к женщинам, что накладывает определенный отпечаток на возможность работы женщинам-специалистам.

Исходя из этого, можно сделать следующий вывод- инновации в сфере управления должны учитывать специфику страны, опираясь на традиции и обычаи, принятые в обществе, однако нельзя забывать и о тех наработках, которые уже имеются у компании в настоящий момент времени. Управленческие инновации по сути представляют собой симбиоз двух этих составляющих, которые отталкиваясь от норм, принятых в обществе, тем не менее, используют подходы уже существующие внутри компании. Таким образом, компания «обогащается»- используя собственный опыт, она перенимает и положительные

традиции общества, в котором работает и нарабатывает новые практики, структуры, позволяющие работать более эффективно.

Литература

1. Закомурная Е. Управленческий катарсис Реферат статьи Дж. Биркиншау «How Management Innovation Happens», MIT Sloan Management Review, электронный ресурс, режим доступа: http://cased.ru/doc_y2_123_cased.html
2. Яминова Г. «Татнефть» ливийская /Нефть и жизнь.-2008 г.-№4.- с.22-24

Особенности применения лизинга и франчайзинга в сфере интеллектуальной собственности

Кисиков Ноян Жангозыевич⁹

Студент

*Карагандинский государственный технический университет,
факультет экономики и менеджмента, Караганда, Казахстан*

E-mail: noyan_87@mail.ru

Вопросы возможного использования лизинга и франчайзинга в системе интеллектуальной собственности (ИС) рассматриваются многими учеными.

Эксперты считают, что дальнейшее развитие лизинговой отрасли связано с новыми направлениями лизинга, в частности - с новыми технологиями и другими объектами ИС. В начале XXI века актуальной задачей является расширение лизинга объектов ИС от лизинга программного обеспечения к лизингу авторских прав (копирайта), патентов, торговых марок, а также коммерческих секретов, включая базы данных, незапатентованные разработки и т.п.

Следует особо отметить, что крупные лизинговые компании, имеющие опыт в области лизинга ИС, считают патенты наиболее пригодными для операции лизинга. Этому способствуют следующие свойства патентов, которые делают их в качестве объектов лизинга похожими на оборудование, по лизингу которого накоплен большой опыт:

- четко прописанные права собственности;
- определенный и предсказуемый срок жизни, причем этот срок может быть и коротким вследствие морального старения;
- налоговые выгоды, возникающие при лизинге с особыми методами амортизации.

Оценить в полной мере положение в данной области чрезвычайно трудно вследствие отрывочности данных, публикуемых в изданиях по вопросам лизинга. Поэтому в своих оценках Р. Ахундов опирается на выводы исследования Фонда лизинга и финансирования оборудования в США.

На основе опроса нескольких сот лизинговых компаний исследователи Фонда получили следующие результаты. В качестве репрезентативной выборки были выделены 134 фирмы. Из этой группы 46% отметили, что изучают возможности лизинга интеллектуальной собственности, а 45% - что уже занимаются таким лизингом.

Говорят исследователи и о возможностях такого инструмента как франчайзинг. Система франчайзинга прочно зарекомендовала себя как один из самых надежных механизмов, позволяющих быстро раскрутить свое дело.

Большинство руководителей компаний, предлагающих на рынке франшизные программы, убеждены: франчайзинг – оптимальный вариант для малого бизнеса. Приобретая франшизу, можно получить самое главное – раскрученное имя и отточенные технологии. На их создание уходит не только время, но и сотни тысяч долларов – говорит один бизнесмен, другой считает франчайзинг «школой экономического мышления для

⁹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Ахметжанову Б.А. за помощь в подготовке тезисов.

бизнесмена», третий – уверен, что сегодня создать торговлю сетевого формата невозможно иначе, как по франчайзингу и т.д.

Обычно схема взаимоотношений компании-франчайзера и ее партнера-франчайзи выглядит следующим образом. Франчайзи делает первоначальный взнос. Тем самым он демонстрирует серьезность своих намерений и вступает в семью фирм, работающих под единой торговой маркой, и вместе с «фамилией» получает от нее приданое – технологии и ноу-хау. С самого начала бизнес франчайзи находится под всевидящим оком его старшего партнера, который внимательно следит за соблюдением всех стандартов, принятых в его компании. Но в качестве платы за все эти преимущества головная организация регулярно взимает со своего партнера роялти.

Однако менталитет отечественных бизнесменов еще не готов к тому, чтобы полностью принять все правила игры. Многие даже искренне не понимают, зачем платить деньги за торговую марку, считают, что логотип другой фирмы, висящий над их магазином - это реклама той фирме.

В целом можно заключить, что в настоящее время пока не сформировалась база как теоретико-методологическая, так и методическая, которая могла бы служить основой для разработки схем управления рынком интеллектуальной собственности. Но это не значит, что в экономической науке нет попыток по их разработке. Они есть, но малым числом и в узких направлениях реализации объектов либо научно-технической, либо промышленной собственности.

Попытку к формулированию признаков организации рынка интеллектуальной собственности предприняты и в Казахстане. В частности, В. Гавричковым предложено развернуть работу по созданию в республике инновационных комплексов по цепочке: поддержка и стимулирование инновационного процесса на государственном уровне → объективирование интеллектуальной собственности (ОИС) → ее защита, необходимые экспертизы → мультипликативная оценка → создание инновационной Интернет-биржи с информационной системой → приведение создаваемых инновационных комплексов в состояние мультипликативности в процессе их формирования → мультипликативная конвертация стоимостных эквивалентов прав ОИС и нематериальные активы (НМА), в том числе путем проведения интеллектуальной продукции на внутренний и международный рынок.

Введение в действие этой методики позволяет, по мнению В. Гавриčkова, одновременно решать сразу несколько проблем, таких как:

- уход от локальных малоэффективных схем оценки на высокопродуктивные схемы;
- измерение действительной ценности, полезности и стоимости ОИС и НМА;
- появление высокоэффективных финансовых механизмов и технологий обеспечения собственной самодостаточности.

О проблемах развития рынка интеллектуальной собственности с позиции науки и техники в промышленной сфере, в обобщенной форме говорит Ю. Фомичев.

Мировой опыт свидетельствует, что хотя рынок и играет важнейшую роль в стимулировании инновационной деятельности, отборе инновационных продуктов адекватных потребностям общества, но сам по себе он не способен обеспечить комплексное решение инновационных задач. Необходимым, по мнению этого автора, является государственное регулирование, наличие сильной государственной политики, в рамках которой реализуются конкретные мероприятия по поддержке и стимулированию тех этапов инновационного процесса, для которых рыночных стимулов недостаточно.

Таким образом, сложившееся понимание ситуации в сфере интеллектуальной собственности в Казахстане, связанное, прежде всего, с отсутствием рыночного оборота объектов интеллектуальной собственности позволяет ставить двуединую задачу:

- во-первых, разработка функциональной (организационной) схемы рынка интеллектуальной собственности;
- во-вторых, формирование схемы управления рынком интеллектуальной собственности на основе разработки действенных регуляторов.

Литература

1. Ахундов Р. Лизинг объектов интеллектуальной собственности в США: современный опыт и перспективы // США, Канада: экономика, политика, культура. - № 9. – 2006. - СС. 60, 61.
2. Как управлять интеллектуальной собственностью в России? // Патенты и лицензии. - № 3. – 2006. - С. 7.
3. Фомичев Ю. Государственная политика в области правовой охраны, защиты, управления и коммерциализации интеллектуальной собственности // www.icsti.su/rus%5Ften3/info/ip/doc001.doc.

Методы повышения и совершенствования бизнес-процессов в условиях инновационного развития организации¹⁰

Колесникова О.Н.¹¹

кандидат экономических наук

Курский государственный университет, Курск, Россия

E-mail: kon-1981@mail.ru

В условиях инновационного развития организации важное значение приобретают методы повышения и совершенствования бизнес-процессов, которые влияют на эффективность деятельности организации в целом.

В результате проведенного исследования нами были выделены два основных подхода к постоянному улучшению и совершенствованию бизнес-процессов в организации: 1) реинжиниринг или проекты прорыва, ведущие или к пересмотру и существенному улучшению существующих процессов, или к внедрению новых процессов; 2) деятельность по поэтапному постоянному улучшению, проводимая работниками в рамках существующих процессов; рассмотрены основные этапы реинжиниринга бизнес-процессов (создание команды реинжиниринга; определение границ процесса; уточнение требований клиентов на основе метода логических уровней; измерение текущего процесса для оценки различных вариантов в фазе его перепроектирования; создание карты процесса на основе метода создания алгоритмических схем); определены действия по реализации поэтапного постоянного улучшения бизнес-процессов организации на основе Концепции всеобщего управления качеством – *TQM* (выявление причины улучшения; анализ фактической ситуации; идентификацию возможных решений; оценку последствий; внедрение и стандартизацию нового решения; оценку результативности и эффективности процесса после завершения действий по улучшению); разработана сбалансированная система показателей деятельности организации, включающая четыре группы показателей эффективности (финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост) и позволяющая достигать и реализовывать стратегические цели организации; разработана система контроллинга и модель повышения эффективности деятельности организации на основе внедрения принципов «бережливого производства». Информационной базой исследования стали материалы статистических сборников территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курской области, годовые отчеты о деятельности организаций Курской области, статистические материалы, опубликованные в научной и периодической литературе.

¹⁰ Тезисы доклада основаны на материалах исследований, проводимых в рамках конкурса Российского Гуманитарного Научного Фонда 2009 г.

¹¹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Ходыревской В.Н., за помощь в подготовке тезисов.

В процессе работы применялись общие методы исследования: монографический, абстрактно-логический, расчетно-конструктивный, корреляционно-регрессионный, математического программирования, системного экономико-математического моделирования и специальные методы: когнитивный метод, матрица влияния, система SWOT, PEST и QUEST-анализа, методы экспертных оценок, «мозгового штурма», метод разработки «дерева решений», матрица оценки результата интегрального анализа коэффициента рентабельности активов организации. Основные подходы к исследованию – системный и комплексный.

Проведенное исследование показало, что налаженная система управления в организации позволяет принимать эффективные управленческие решения на всех этапах осуществления бизнес-процессов в условиях неопределенности внешней среды. Совершенствование бизнес-процессов, т.е. осуществление процессных инноваций в организации позволяет снизить затраты, связанные с определенным видом деятельности, и увеличить ценность, производимую в рамках данного бизнес-процесса.

Литература

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: Учебное пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 2-е изд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 415 с.
2. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учебное пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2007. – 584 с.
3. Новые тенденции в управлении / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 184 с. (Серия «Дайджест McKinsey»).

Техническое регулирование как источник инновационных продуктов*

Колтуновский Кирилл Игоревич¹, Ильченко Ирина Александровна²

аспиранты

1. *Московский государственный университет приборостроения и информатики,*
2. *Всероссийский научно-исследовательский институт метрологической службы, Москва, Россия*

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

Объектом анализа в рамках данной работе являются особенности реализации инновационных проектов, инициатором которых является государственный аппарат или идентичный сектор экономики России. Показано, что в современных условиях совмещения в стране трех масштабных исторических переходных процессов, а именно: а) переход от индустриального типа воспроизводства к постиндустриальному, б) переход от планово-административного типа хозяйствования к рыночному и, наконец, в) переход от стратегии контроля за экономией ресурсов через государственные стандарты к стратегии контроля за качеством конечных товаров через утверждаемые в виде федеральных законов технические регламенты, - последние (технические регламенты) обладают всеми особенностями, присущими инновационным продуктам в современном их понимании. Ведь применение технических регламентов, как законодательных актов совершенно нового для России вида, а также - несущих в себе новые специфические знания, инициирует в соответствующих отраслях экономики экстернальный эффект с сильными положительными обратными связями [1]. Однако на этапе разработки, утверждения и внедрения указанных технических регламентов возникают ощутимые эффекты, но уже с отрицательными обратными связями. Носителем таких отрицательных обратных связей является чиновничество, а причиной их возникновения – неизбежное ограничение его коррупционных возможностей при упорядочивании производственной деятельности бизнес-сообщества страны с помощью

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

технических регламентов. При рассмотрении особенностей инноваций в условиях России необходимо постоянно иметь в виду три названных выше и действующих в настоящее время переходных процесса, формирующих принципиально новую экономико-правовую среду, ранее никогда не встречавшуюся в мире. И если масштабы двух первых процессов большинству читателей известны, то на масштабах третьего переходного процесса стоит остановиться подробнее. В настоящее время требуется привести в соответствие с Федеральным законом «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ, вступившем в силу 01 июля 2003 г., ни много - ни мало аж 100 действующих федеральных законов, о чем премьер-министром страны было дано поручение еще в 2003 году. Пока сдвигов нет [2]. За почти пять лет со дня вступления в силу указанного закона в России на апрель 2008 года было принято всего 2 (!) технических регламента. Хотя на разработку еще 180, утвержденных правительственной программой, только из бюджета потрачено полмиллиарда рублей. Еще столько же потратил бизнес на разработку инициативных вариантов. Надо иметь в виду, что регламенты не исключают действие ГОСТов, на последние могут быть даже обязательные ссылки в тех же регламентах, но, тем не менее, приоритеты явно сместились в сторону регламентации интегральных характеристик производимых товаров и услуг, что в свою очередь, ставит перед страной задачу разработки большого спектра принципиально новых принципов и технических устройств по измерению таких новых характеристик и показателей. Отмеченный выше экстернальный эффект предусматривает то, что знание, как не расходуемый ресурс, накопленное одним агентом, становится более доступным и для остальных, поэтому соответствующие общественные выгоды больше издержек, исчисленных в рыночных ценах. Инновации были востребованы и реализовывались и раньше, но лишь в сегодняшних условиях, когда специфика знания как «нерастрчиваемого» ресурса позволила интенсифицировать развитие в смежных по отношению к первичному секторам за счет положительных обратных связей, реализующихся у потребителя этих знаний как товара, инновации в наукоемкие сектора становятся единственным способом компенсировать системное падение предельной производительности труда и капитала. Технические же регламенты, по сути своей, несут в себе новое правовое знание, но не как собственно текстовые документы (в них самих знаний как таковых может и не быть вовсе), а как принятые всем обществом правила, т.е. что-то в виде новой институциональной среды. Аналогично бумажным деньгам – сами купюры не представляют собой никакой практической стоимости, но согласно общественному договору, действующему в данной стране, они имеют определенную стоимость и могут быть обменены в соответствии с такой стоимостью на различные произведенные обществом товары и услуги. И как показано в работе [3], деньги через цены являются полноценными знаниями о различных сторонах общества, и при этом через банковский мультипликатор – на них все цело распространяется экстернальный эффект. В отношении технических регламентов – тоже ярко выражен такой эффект. Ведь цены на бензин не росли бы так быстро и его качество не вызывало сомнений, а мясо, молоко, сахар, зерно обходились бы потребителям дешевле, если бы в стране уже действовали технические регламенты на нефтепереработку и производство этих продуктов. То есть, если государственный сектор выпускает технические регламенты и вводит их в действие по стране – общественные выгоды несравненно выше издержек государства. В этом и есть суть экстерналии – буквально «внешнего проявления». Но, как и в случае с экстерналиями, иницируемые самим бизнес-сообществом, на фоне сильных положительных обратных связей действуют и значительные отрицательные обратные связи, которые, как уже отмечалось, вызваны субъективными факторами. Если в первом случае экстерналии может свести на нет эволюционно-регрессионный эффект [4], то в случае с экстерналиями, иницируемыми и производящимися государством, возникает эффект, названный нами «*эффектом доходного спора*». Чиновники не хотят терять полномочия и «доходные» места при создании, а затем надзоре за соблюдением десятков тысяч ведомственных инструкций. А поскольку в этих инструкциях порой не бывает ни логики, ни просто здравого смысла, то всю их совокупность легко трактовать чиновнику по

собственному усмотрению. И переспорить его здесь – бесполезно, ведь процедура согласований позволяет вести ведомственные споры до бесконечности. Совсем другое дело при внедрении технического регламента, который как раз и обязан все процедурные вопросы, связанные например, со строительством нефтеперерабатывающих заводов – упорядочить. При существующем количестве разрешительной документации такие заводы могли бы быть построены в лучшем случае лет через 10 (!). В других странах средний срок строительства – 2-3 года.

Литература

1. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, № 6, 2007, с.4-27.
2. Летняя Т. Зерно несогласия // Российская газета. – 23.04.2008.
4. Ильченко И.А. Деньги как обобщенный институциональный аналог // Сборник «Россия как цивилизация денег» / под ред. Ю.М.Осипова и др. – М.: Волгоград, Волгоградское научное издательство, 2008. С.493-499.
- 5.Иванова Е.Н. Экстернальный эффект и эффект глобализации в контексте эволюционной экономической теории // Вопросы новой экономики, № 1 (5), 2008. С.56-70.

Управление знаниями как инновационный подход в стратегии управления современных компаний

Коновальчук Н.О.

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, способствующие совершенствованию деятельности, стимулирующие инновации и увеличивающие потребительскую стоимость [2].

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

Несмотря на то, что точный денежный эквивалент стоимости знаний в организации не может быть рассчитан, существуют некоторые критерии измерения их экономического значения. Разница между рыночной стоимостью компании и стоимостью ее материальных

активов является одним из показателей стоимости нематериальных активов, большинство из которых представляют собой одну из форм организационных знаний. Согласно последним данным от 6 - 30% стоимости компании приходится на активы, упоминаемые в традиционных балансовых отчетах, остальное — нематериальные активы. Вследствие этого 50% инвестиций компаний приходится на нематериальные сферы, такие как научные исследования и разработки, обучение, профессиональный опыт и др. [3].

В условиях революционных изменений в производственных и информационных технологиях формируется новая функция управления, в задачу которой входит аккумуляция интеллектуального капитала, выявление и распространение имеющейся информации и опыта, создание предпосылок для распространения и передачи знаний.

Использование интеллектуального капитала и связанная с этим профессиональная компетенция кадров обеспечивают выживание и экономический успех компаний. В своих работах, Питер Друкер, использовал термин «работник по знаниям» и охарактеризовал знания как «единственное устойчивое конкурентное преимущество». Он утверждал, что именно знания становятся источником высокой производительности, инноваций и конкурентных преимуществ [4].

Исследования 158 корпораций проведенные PricewaterhouseCoopers показало, что 80% компаний ввели систему «управления знаниями», 25% компаний имеют должность главного менеджера по управлению знаниями. По данным Meta Group, более 75% из 2000 крупнейших компаний мира уже применяют методы и технологии управления знаниями.

В экономике, основанной на знаниях, управление знаниями рассматривается как критический элемент бизнес стратегии, позволяющий компании ответить на новые вызовы и возможности рынка.

Непосредственный практический интерес представляет характер влияния новой функции знаний на общекорпоративные организационные структуры. В последнее время в мировой практике отмечается распространение новой корпоративной модели, предусматривающей существенное расширение кооперирования среди конкурентов, поставщиков и потребителей. Эта модель меняет традиционные представления о границах фирмы. Профессиональные знания и умение каждого партнера позволяют создавать «лучшую во всем» организацию, в которой любая функция и процесс реализуются на мировом уровне. В результате обеспечивается и более высокая эффективность производства, создается обстановка взаимного доверия и взаимной ответственности. Корпоративные системы, где функция управления знаниями объединяет не только сотрудников фирмы, но и партнеров, поставщиков, заказчиков и даже конкурентов, помогают налаживать партнерские отношения между компаниями.

Проекты управления знаниями обычно связаны с сетевыми технологиями, технологиями совместной работы и средствами информационного поиска, с созданием каталогов знаний, систем коллективного обмена знаниями, технической инфраструктуры.

Управление знаниями создает условия, при которых знания превращаются в разновидность инвестиций и профессиональный опыт становится своего рода активами.

Дальнейшее всестороннее исследование проблем управления знаниями, обобщение накапливаемого опыта, проверка на практике новых организационных моделей и методов призваны содействовать тому, чтобы знания повышали эффективность всех видов деятельности и процессов, нацеленных на повышение конкурентных преимуществ компаний.

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. Davenport T. H., Prusak L. Working Knowledge. Harvard Business School Press: Boston, MA, 2000
4. Drucker P. F. Planning for uncertainty. The Wall Street Journal (June 22), 1992
5. Fuller S. Knowledge Management Foundations. Butterworth-Heinemann: Newton, MA, 2002

6. Liebowitz J., Beckman T. Knowledge Organizations. St. Lucie Press, 1998
7. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. 3rd ed. Oxford University Press: Oxford, 1995
8. Sveiby K.-E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets. Berrett-Kochler Publishers: San Francisco, 1997

Развитие потенциала науки и высоких технологий для устойчивого экономического роста России

Микова Н.С., Уханова О.А.

аспирантка

*Институт народно-хозяйственного
прогнозирования РАН, Москва, Россия*

nadyaa86@mail.ru

Несмотря на трудности перехода трансформации политической и экономической системы России, накопленный потенциал отечественной науки пока еще позволяет получать выдающиеся фундаментальные достижения, углубляющие представления человека об окружающем мире, он обеспечивает развитие высоких технологий, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. Результаты ускоренного научно-технического развития России в последние несколько десятилетий продолжают вносить весомый вклад в экономику: в 2003 г. Наша страна получила от продажи систем вооружений примерно 5,5 млрд. долл., что практически равно годовым внутренним расходам на НИОКР в России в 2003 г.

Наука – это важнейшая составляющая национального богатства. Высокий уровень научного потенциала является необходимым условием устойчивого развития общества. Но если страна не прилагает усилия для проведения научных исследований, разработки и освоения новых технологий, то она неизбежно оказывается в ряду наиболее отсталых государств, теряет свою независимость и самобытность.

К сожалению, в период трансформационных преобразований в нашей стране сокращение расходов на науку в 2,5 раза превысило снижение ВВП. Доля внутренних расходов на НИОКР в ВВП России снизилась в 1995 г. до 0,74%, то есть до уровня таких стран, как Румыния, Португалия и т. Д. Намечившийся после 1997 г. рост этого показателя до примерно 1,28 в 2003 г. крайне незначителен по сравнению с 2,9% в 1990 г. В стоимостном выражении в 1995 г. реальные годовые расходы на науку в России сократились почти в 6 раз по сравнению с уровнем 1990 г. В 2003 г., несмотря на некоторое увеличение ассигнований, они были все еще более чем в 3 раза ниже, чем в 1990 г. Согласно Федеральному закону РФ «О науке и государственной научно-технической политике» ассигнования федерального бюджета на гражданскую науку должны быть не ниже 4% от расходов федерального бюджета, однако их реальная величина вдвое меньше (1,92% в 2003 г.). Имеет место значительная недооценка человеческого капитала.

Численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании, уменьшилась более чем в 2 раза по отношению к 1990 г., причем, относительно численности населения России она снизилась примерно с 2,2% в середине 80-х гг до 0,83% в 2002 г., то есть ниже уровня 1960 г. Доля работников, выполняющих исследования и разработки, относительно численности населения снизилась за тот же период более чем в 2 раза – до 0,61% в 2002 г. Численность занятых исследованиями и разработками продолжает сокращаться: в 2002 г. она снизилась до 56,8% от уровня 1992 г., причем численность исследователей сократилась почти в 2 раза.

Как показывают многочисленные обследования, подавляющая часть студентов вузов не связывают свою будущую деятельность с наукой. Для того чтобы выпускники вузов избрали научную карьеру, необходимо, по мнению студентов, прежде всего повысить

уровень оплаты труда ученых; вторым по важности условием является повышение престижа науки в обществе.

Как показывают расчеты, первое десятилетие 21 в. является наиболее критическим для сохранения российской науки, причем не только в количественном, но и в качественном отношении, так как в этот период будет происходить неизбежный отток из науки высококвалифицированных специалистов старших возрастных когорт (свыше 65-70 лет) при невысоком притоке молодых кадров. Если сохранится сложившийся в настоящее время подход к финансированию науки, то уже в ближайшие годы представителям старшего поколения ученых будет практически некому передать свой опыт. Уход специалистов старших возрастных когорт, приступивших к работе в 50-е и начале 60-х и даже в начале 70-х гг., может оказаться роковым для отечественной науки и техники, так как именно с ними связаны достижения фундаментальной науки и успехи в разработке и развитии высоких технологий (ракетно-космическая техника, авиация, радиотехника и др.).

Анализ состояния и прогноз перспектив развития отечественной науки и высоких технологий показывают, что в конце нынешнего десятилетия (2009-2010 гг.) без принятия срочных мер в этой сфере из-за естественного ухода старшего поколения и очень слабого притока молодежи возможно лавинообразное, безвозвратное сокращение научно-технического потенциала, которое приведет к потере завоеванных учеными, инженерами и рабочими страны позиций. Прогнозы показывают, что к концу первого десятилетия 21 в., если существующие тенденции не будут в корне изменены, значительное недофинансирование науки начнет приводить к усилению экономического спада. Это грозит таким отставанием от мирового уровня, при котором не может быть обеспечена безопасность страны.

В России традиционно, в течение почти трех столетий, сложилась уникальная организация науки, характеризующаяся высокоразвитым академическим сектором, в котором около 70% исследователей являются фундаментальными (академический сектор составляют институты Российской академии наук, Российской академии медицинских наук, Российской сельскохозяйственной академии, Российской академии образования, Российской академии архитектуры и строительных наук и Российской академии художеств, а не учреждения высшего образования, как это характерно для многих стран за рубежом). Значительное снижение спроса на результаты прикладных научных исследований и разработок привело к сокращению научного потенциала России и одновременно стало причиной существенного повышения удельного веса и соответственно роли академического сектора науки. В целом за последнее десятилетие прошлого века в численности занятых исследованиями и разработками доля академического сектора повысилась в 1,7 раза, а в численности исследователей и техников – в 2 раза. Учитывая, что здесь сосредоточено свыше половины всех докторов наук и более 40% кандидатов наук, очевиден вывод о том, что в настоящее время академический сектор является основным сектором отечественной науки, в котором сконцентрированы наиболее квалифицированные кадры. Следует учитывать также, что доля исследователей академического сектора, проживающих в регионе Сибири и Дальнего Востока, по отношению к общей численности исследователей этого сектора примерно в 1,8 раза выше соответствующего показателя для сферы НИОКР в целом. Это свидетельствует, очевидно, и о высокой роли академической науки в развитии культуры страны.

Литература

1. Анчишкин А.И. прогнозирование темпов и факторов экономического роста. М.: Макс Пресс, 2003.
2. Инновационный менеджмент в России. Вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности / рук. Авт. Кол-ва В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2007.
3. Национальная экономика: учебник / под ред. П.В. Савченко. – М.: Экономистъ, 2006.

Инновации в деятельности предприятия: внутренние источники развития

Моисеева Д.В.

Старший преподаватель кафедры менеджмента маркетинга и организации производства, соискатель ученой степени

Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Россия

E-mail: Moiseeva-D@yandex.ru

В качестве главного способа преодоления депрессивных состояний в российской экономике был выбран переход на инновационный путь развития. Спустя несколько лет можно сделать вывод, что, несмотря на внимание со стороны государства к вопросам, связанным с инновационной деятельностью, значительных сдвигов в сторону инновационной экономики не произошло [1, с.26; 3, с.215; 6]. Но в современных условиях вопросы построения эффективных инновационных моделей ведения бизнеса приобретают особую актуальность.

Для обеспечения выживания в период кризиса руководствам предприятий необходимо пересмотреть имеющиеся в их распоряжении возможности и постараться их реализовать. Опыт реализации изменений в сложный момент может стать залогом дальнейшего стабильного развития.

По официальным статистическим данным в России доля организаций, осуществлявших технологические инновации, за последние годы сократилась. В 2000 году этот показатель составлял 10,6%, а в 2007 году – 9,4%. Но при этом необходимо отметить, что удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций увеличился, хотя и незначительно (2000г. – 4,4%, 2007г. – 5,5%) [6]. Низкую инновационную активность предприятий можно объяснить следующими причинами: отсутствием реальной поддержки государства, недостатком свободных денежных средств, высоким сроком окупаемости проектов, недостатком информации о новых технологиях и пр.

Те предприятия, которые все же решились на реализацию инновационных проектов, столкнулись также с внутренними проблемами, а, именно, как нежеланием работников (всех уровней) что-либо менять вокруг себя и совершенствоваться. Отсутствие навыков, знаний и мотивации реализации изменений в производстве вызывает у персонала жесткое сопротивление нововведениям. Преодоление этой проблемы обеспечит уже половину успеха инновационным проектам.

Все больше исследователей сходятся во мнении, что эффективность инновационной деятельности любого предприятия определяется не столько инновационными продуктами и изобретениями, а, сколько умением применить инновационное мышление при построении бизнес-модели организации, созданием стратегии, направленной на повсеместный поиск источников инновационных идей и разработку отлаженного механизма их реализации [1-5].

В России удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в 2007 году составил всего 3,5% в общем числе организаций страны, т.е. активность в этом секторе в 2,7 раза ниже, чем в секторе технологических инноваций [6].

На рисунке 1 представлены наиболее распространенные организационные инновации, реализуемые на российских промышленных предприятиях. У российских предприятий существуют колоссальные резервы совершенствования своей деятельности. При этом организационные инновации не требуют больших капиталовложений. Главное наличие стратегической ориентированности руководства.

В развитых странах эти «инновации» давно считаются нормой ведения бизнеса. Реализуя эти инновации «последними», российские предприятия имеют преимущество – они могут учесть ошибки других и эффективно использовать самый передовой, последний опыт.

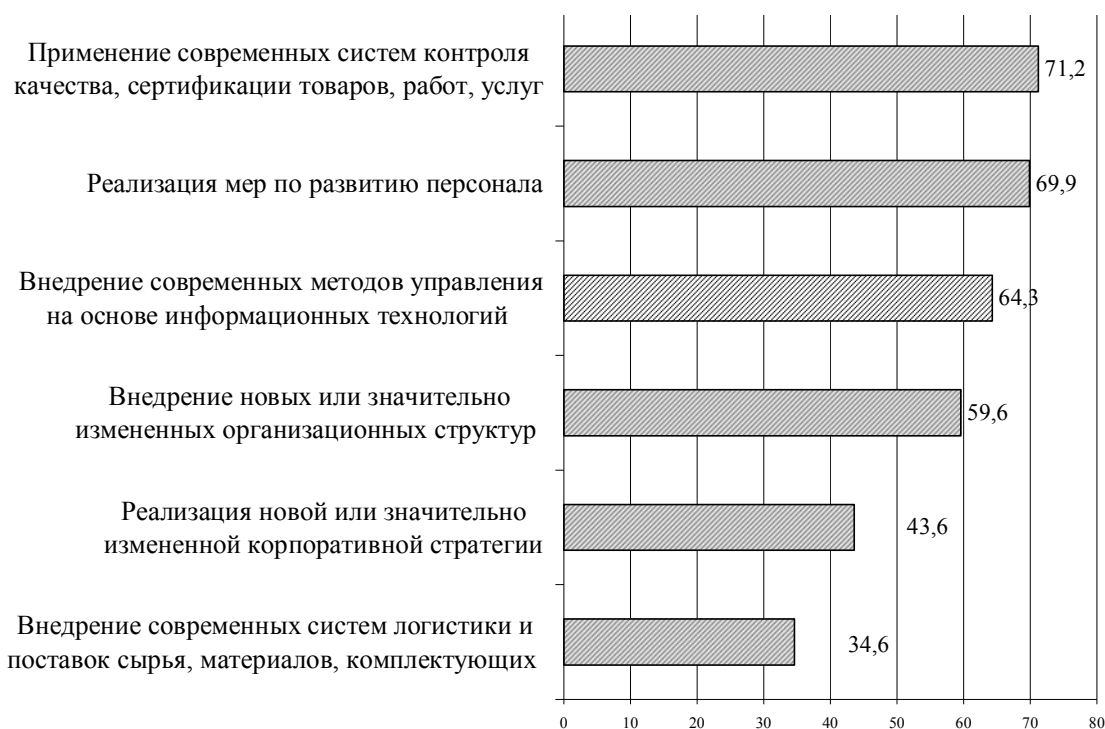


Рисунок 1 – Удельный вес организаций, осуществляющих отдельные виды организационных инноваций в общем числе организации, имевших организационные инновации в течение последних трех лет, в 2007 г. (в процентах)

Например, одной из перспективных, инновационных идей, которую может использовать любая организация, является идея локальных или повседневных инноваций. В работе Дж. Джонсона (J. Johnson) и А. Хафф (A.Huff) описан механизм формирования «повседневной инновации» в организации. Авторы в своей работе показывают, что «инновация в организациях имеет «человеческую природу», реализуется людьми в ходе взаимодействия друг с другом в рабочей обстановке». «Повседневная инновация возникает зачастую из того, что очевидные организационные формальные системы не способны охватить все неожиданные проявления опыта индивидов, или потому, что лица, придерживающиеся формальных систем, не могут или не хотят применить подмеченный опыт» [6]. Как утверждают авторы, изучение повседневных инноваций в организации может стать источником большого числа инноваций, способствующих достижению стратегического успеха.

Таким образом, инновации, реализуемые на предприятиях, должны, в первую очередь, касаться процедур ведения бизнеса. Важнейшим условием для успешной инновационной деятельности является бизнес-культура, основанная на открытости, кооперации и последовательном желании улучшений. Понимание этого и внедрение инновационных практик обеспечит новые перспективы роста российских предприятий.

Литература

1. Гурков И. Инновации – это использование ресурсов потенциально неиспытанным способом // Коммерческий Директор. – 2007. - №5. – с. 26-30.
2. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Элейн Дандон; пер. с англ. С.Б. Ильина; под общ. ред. М.Б.Шифрина. – Москва: Вершина, 2006. – 304с.
3. Ореховский П. Оценка эффективности инноваций в регионах// Общество и экономика. – 2008. - №1. – с. 205 -215.
4. Управление знаниями / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208с. – (Серия «Классика Harvard Business Review»)
5. Хемел Г., Прахалад К., Томас Г., О/Нил Д. Стратегическая гибкость / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384с.
6. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).

Система подготовки инновационных менеджеров в России

Петрунина Е.А.

Аспирант

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: petruninaelena@yandex.ru

Управление инновациями – искусство, сочетающее в себе знание предметной области, в которой реализуются проекты, навыки руководства высокорискованными предприятиями, а также умение собрать команду и сплотить ее вокруг общей идеи. Человека управляющего инновациями обычно называют инновационным менеджером или менеджером инновационной деятельности.

Инновационный менеджер – это человек, способный реализовать новую идею, инициировать практическое осуществление и в конечном итоге превратить ее в жизнеспособный рентабельный продукт. От профессионализма и мастерства таких людей во многом зависит успех большинства инновационных проектов. В зависимости от рода деятельности компании, задачи инновационного менеджера могут быть самыми разными: от разработки продуктов на основе высоких технологий до создания потребительских товаров, обладающих уникальными свойствами.

Функциональные обязанности инновационных менеджеров:

1. Изучение рынка, выявление потребностей в новых материалах, продуктах, услугах, технологиях
2. Генерация, поиск и предварительная оценка идей
3. Мониторинг и своевременное усовершенствование технологических процессов
4. Разработка концепции проекта, маркетинговой стратегии и анализа бизнеса
5. Поиск оборудования для производства материалов, ведение переговоров с поставщиками, заключение контрактов на поставку
6. Требования к инновационным менеджерам:
7. Высшее профильное образование
8. Высшее экономическое образование, либо хорошие знания в экономике
9. Должен обладать компетенцией по достаточно широкому кругу вопросов
10. Знание особенностей российского и зарубежного законодательства

Развитие инновационной деятельности, создание и стимулирование малого наукоемкого бизнеса невозможно без эффективной системы подготовки профессионально-ориентированных менеджеров. Эффективный менеджмент является одним из определяющих факторов успеха любого вида деятельности, требующего высокого уровня организации взаимодействия многих участников инновационного процесса. Подготовка менеджеров на сегодняшний день осуществляется во многих учебных заведениях, от специализированных вузов, основной миссией которых является подготовка управленческих кадров, до классических университетов, в которых курсы менеджмента читаются на различных факультетах с целью приобретения дополнительной квалификации. Несмотря на это, мы все же продолжаем остро ощущать нехватку специалистов. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что инновационный менеджмент подразумевает знакомство, как минимум, с азами той сферы научной деятельности, в которой происходит создание инноваций.

По вопросу подготовки инновационных менеджеров существует несколько мнений. Многие авторы считают, что в первую очередь, инновационный менеджер должен быть профессионалом в той технологической области, в которой он ведет проекты. Кроме того, желательно иметь дополнительное образование в области управления. Но именно в таком порядке. Сегодня ценятся выпускники с хорошей технической подготовкой: МГУ, МГУПБ, МГТУ им. Н. Э. Баумана, МИТХТ им. М. В. Ломоносова, МФТИ, МИФИ. Что касается управленческого образования в инновационной области, то его можно получить, например, в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (факультет инновационно-

технологического бизнеса) и Институте инноватики и логистики Государственного университета управления. Некоторые вузы пытаются «убить двух зайцев» и готовят таких специалистов в области высоких технологий, которые вдобавок обладают набором знаний в сфере управления инновационными проектами. В качестве примера можно привести факультет инноваций и высоких технологий в МФТИ. Насколько удачным окажется подобный опыт, покажет время.

Не так давно появилась новая специальность "Управление инновациями" (220602). Но широкого распространения она пока не получила, хотя имеется в нескольких новых Российских вузах, где ее содержание близко к международному стандарту MBA, а, значит, не учитывает специфики инновационных систем.

Многие исследователи вопросов управления инновационными проектами уверены в том, что менеджер подобных проектов может не быть профессионалом в технической или научной области того или иного проекта, но он обязательно должен быть профессиональным управленцем.

По нашему мнению для эффективного управления инновационными проектами специалист должен обладать отличными знаниями и профессиональным опытом в области менеджмента, а также ему необходимо приобрести дополнительные знания по научно-технической составляющей того или иного проекта, которым он руководит.

Помимо высшего образования в области инновационного менеджмента в России есть специальные программы по подготовке менеджеров инновационных проектов. В Санкт-Петербурге, Томске и Ульяновске в июне 2008 г. стартовала подобная программа. Цель программы — подготовка современных инновационно мыслящих менеджеров для регионов. Для реализации проекта, сразу в трех городах — Санкт-Петербурге, Томске и Ульяновске стартовали школы инновационных менеджеров. Всего в рамках проекта планируется провести обучающие семинары в шести российских регионах. Завершился цикл обучающих семинаров открытием школ в городах Чебоксары, Ростов-на-Дону, Самара, Казань и Орел. В течение недели студенты 4—5 курсов проходили тренинги по основным направлениям инновационной деятельности. Лекции и семинары со студентами проводили представители высокотехнологичных отраслей бизнеса, а также педагоги ведущих российских вузов. По мнению некоторых скептиков подготовкой инновационных менеджеров должны заниматься исключительно высшие учебные заведения. А участники программы считают, что главное — сформировать у молодежи принципиально новый, инновационный формат мышления. К тому же психологи убеждены, что информация из уст успешных энергичных менеджеров, имеющих за плечами не один год практической деятельности, воспринимается студенческой аудиторией гораздо лучше, нежели сухие наставления из вузовских учебных пособий.

Сферами применения профессии инновационный менеджер могут быть:

1. крупные корпорации, имеющие отделы развития, а также исследовательские отделы;
2. предприятия, заинтересованные во внедрении инноваций в разных сферах (создание новой продукции, новые технологии, новых услуг, новые системы продаж, новые способы управления и т.д.);
3. отделы развития и инноваций при губернаторах инновационно-ориентированных регионов.

Литература

1. Бабешко В. А., ректор Кубанского госуниверситета, академик РАН. Вовлечение творческой молодежи в инновационную деятельность // Журнал Инновации, № 8, 2003
2. <http://hh.ru/contents/publication.do?publicationRubrikId=68&publicationId=1591>
3. http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=14652

Системный подход к формированию инновационной инфраструктуры региона

Рахова М.В.

Аспирант экономического факультета

Владимирский государственный университет, Владимир, Россия

ma_mi@mail.ru

Существенное место в реализации «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» отводится созданию и развитию инновационной инфраструктуры, которая должна служить связующим звеном между создателями инноваций и производителями товаров и услуг, а также способствовать активизации инновационных процессов во всех сферах деятельности.

В соответствии с законодательством РФ инновационная инфраструктура – организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации) (1).

Инновационная инфраструктура не может изучаться вне территориального расположения, поэтому данное понятие рассматривается относительно предприятия, региона или страны в целом. Региональную инновационную инфраструктуру можно определить как комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности в регионе (2).

С точки зрения системного подхода региональная инновационная инфраструктура представляет собой сложную систему. Во-первых, она является относительно целостным образованием, во-вторых, в ней можно выделить такие подсистемы как научная, финансовая, информационная, кадровая, производственно-технологическая, экспертно-консалтинговая и др. Все элементы системы находятся в сложных отношениях между собой, и каждый из элементов инновационной инфраструктуры может рассматриваться как отдельная система. И, в-третьих, инновационная инфраструктура представляет собой элемент в инфраструктуре региона и страны в целом.

В связи с этим региональная инновационная инфраструктура как целостное образование и совокупность взаимодействующих элементов должна рассматриваться как система с определенным типом организационной взаимосвязи (способом упорядочивания элементов) и обладать определенными правилами построения. Следовательно, создание инновационной инфраструктуры региона должно базироваться на общих принципах формирования систем, принципах создания организационных структур и учитывать особенности инновационной деятельности.

На наш взгляд все принципы формирования систем можно объединить в следующие: иерархичность; необходимое разнообразие; эмерджентность; экономичность; функциональная пригодность; самоорганизация.

Каждая система должна иметь свою структуру, т.к. структурированность является свойством любой системы. Элементы системы образуют целое благодаря связям, поэтому структура есть результат процесса организации, итог движения, упорядочение элементов конкретной системы. Структура характеризует конкретную систему со стороны ее строения, пространственно-временного расположения частей, устойчивых взаимосвязей между ее элементами. Благодаря структуре система воспроизводит себя. Поэтому при формировании инфраструктуры следует учесть и основные принципы построения оргструктур (3), которые базируются на принципах моделирования систем:

1. соответствие системе взаимоотношений элементов системы;
2. соответствие содержанию деятельности;
3. соответствие требованиям внешнего окружения;
4. соответствие принципу эффективности.

Так, в условиях инновационной инфраструктуры принцип соответствия организационной структуры содержанию деятельности должен осуществляться путём

включения в инфраструктуру только тех предприятий, которые обеспечивают эффективную реализацию инновационного процесса и способствуют продвижению инноваций на каждом этапе их жизненного цикла.

Принцип соответствия организационной структуры системе взаимоотношений участников должен выполняться через своевременное финансирование научных разработок, возможность рассредоточения по региону организаций, участвующих в инновационном процессе, не снижая при этом оперативности принятия управленческих решений связанных научными разработками и реализацией инноваций. Данный принцип обуславливает также необходимость наличия центрального субъекта управления инновационной инфраструктурой для координации деятельности и взаимосвязи всех её элементов.

Принцип соответствия организационной структуры требованиям внешнего окружения применительно к инновационной инфраструктуре можно рассматривать как возможность её оперативной реструктуризации и реорганизации, активное приспособление к требованиям и изменениям внешней среды, открытость элементов, быстрое реагирование на запросы региона в инновационной сфере.

Принцип экономичности должен реализовываться через оптимизацию иерархических уровней, отсутствие излишних связей между инновационными организациями, использование новейших технологий и ресурсов, сокращение цепочки передачи информации, снижение затрат за счёт отсутствия дублирования функций; сокращение числа уровней управления и расширение зоны контроля. Исполнение данного принципа обеспечит сокращение затрат времени с момента возникновения новаций до момента их коммерциализации, то есть сократит инновационный цикл, что ускорит возврат инвестиций.

Следовательно, системность подхода к формированию инновационной инфраструктуры должна проявляться, во-первых, в выявлении и взаимоувязке применительно к задачам инновационной инфраструктуры системы функций, прав и ответственности по вертикали и горизонтали управления, обеспечение координации деятельности всех её элементов. Во-вторых, в нахождении оптимального для данных условий соотношения централизации и децентрализации в управлении и обеспечение условий эффективного взаимодействия между элементами структуры без лишних уровней управления. В-третьих, в создании необходимого количества структур, число которых с одной стороны будет достаточно для реализации целей, а с другой ограничено требованиями системы. В-четвертых, во включении в инфраструктуру только тех элементов, которые будут способствовать ускорению реализации инновационной стратегии региона. Наконец, в создании гибких, поддающихся изменениям связей между организациями для наиболее быстрой адаптации к изменяющимся условиям окружения и обеспечения способности к выживанию и развитию и быстрого реагирования на запросы региона в сфере инновационной деятельности.

Таким образом, системный подход к инновационной инфраструктуре позволит упорядочить задачи, распределить роли, полномочия и ответственность между её элементами, создать целостную структуру, нацеленную на эффективную реализацию инновационных задач региона, ускорить инновационный цикл, т.е. сократить время от момента возникновения идеи до момента реализации её в практической деятельности.

Литература

1. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы Одобрена постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832
2. Инновационный менеджмент: Учебник/ Под ред. Проф. В.А. Швандара, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2006. – 382 с. С. 366
3. Мазур И.И. Шапиро В.Д. Ольдерогге Н.Г. Управление проектами, 2004. - С.108

Система управления стоимостью современной компании

Сапожникова А.Г.¹²

Студентка 5 курса

Южный Федеральный Университет,

экономический факультет, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: ann_sapozhnikova@mail.ru

Глобальная экономика меняет приоритеты деятельности экономических субъектов, действующих в глобальном пространстве. Современная компания в эпоху глобализации вряд ли может быть оценена сквозь призму неоклассической экономической теории. Основные потенции ее теперь определяются только, посредством, и через стоимость, а значит, инвестиционно-стоимостные ориентиры становятся главными при определении ее возможностей и целей. Наиболее убедительная альтернатива подходу неоклассиков была сформулирована в рамках посткейнсианских и институциональных теорий.

Основой перехода современных корпораций от краткосрочной к долгосрочной модели развития стало отделение прав собственности от управления фирмой.

Сегодня компания заинтересована в приросте стоимости, и именно прирост стоимости становится главным критерием эффективности хозяйственной деятельности экономического субъекта. Параметры стоимости – рациональность, учетность, долгосрочность, счетность, управляемость – начинают определять хозяйственную мотивацию и формировать особую модель развития компании – финансовую. Компания теперь заинтересована в создании максимального, постоянного и долгосрочного потока стоимости. В настоящее время оценивается не объем производства продукции, а те активы, которыми она владеет, те ценности, которые она сформировала в глазах всех экономических субъектов, те денежные потоки, которые она может получить, используя все свои ресурсы и ценности. Превращение в капитал становится единственной целью компании и формой ее существования. Тем самым, стоимость всегда стремится к капитализации и последняя становится целеориентирующим мотивом деятельности экономического субъекта.

Необходимо понимать, что существует разница между реальным и финансовым рынками. Когда речь идет о реальном рынке, компания стремится к максимизации прибыли. Когда компания выходит на финансовый рынок (рынок капитала), она стремится к увеличению стоимости своих активов.

Цена акций определяется тем, что думают инвесторы по поводу их стоимости. Каждый инвестор решает для себя, сколько должны стоить акции, и вступает в торги исходя из того, выше или ниже текущая цена акции его собственной оценки или их подлинной стоимости.

Подлинная стоимость акций, в свою очередь, определяется способностью компании генерировать в будущем денежный поток или прибыль. По сути это означает, что инвесторы платят за те результаты, которых они ожидают от компании в будущем, а не за то, чего компания достигла в прошлом, и, уж конечно, не за ее нынешние активы.

Чтобы успешно вписаться в конкурентную рыночную среду, реализовать стратегическое планирование, компания должна критически переосмыслить используемые управленческие инструменты, устранить их недостатки. Возможный вариант решения проблемы - использование инструментов управления, ориентированных на стоимость. Концепция управления стоимостью компании (value based management, VBM) - это построение системы оценки результатов деятельности на основе стоимости и

¹² Автор выражает признательность профессору, д.э.н., Миргородской Е.О. за помощь в подготовке тезисов.

выстраивание по этому интегрированному показателю рычагов управления – функций и инструментов. Подход к управлению стоимостью, по принципу VBM, означает достижение положительных будущих денежных потоков для того, чтобы обеспечить акционерам доходность капитала, превышающую его стоимость.

Применение принципов стоимостно-ориентированного управления обуславливает создание в компании системы управления факторами стоимости.

Фактор стоимости — это просто любая переменная, от которой зависит результативность предприятия; переменная, влияющая на стоимость компании. Факторы стоимости используются на трех уровнях: на общем, где прибыль от основной деятельности в сочетании с показателем инвестированного капитала служат основой для расчета рентабельности инвестиций; на уровне деловой единицы, где особенно уместны такие параметры, как клиентская база; и на низовом уровне, где требуется предельная детализация, чтобы увязать факторы стоимости с конкретными решениями, находящимися в компетенции оперативных менеджеров (Скотт М, 2005).

Поэтому стоимость в новой экономике выступает как цель, мышление (управляющий параметр) и инструмент управления (управляемый параметр).

Стоимость компании складывается из материальных и нематериальных активов предприятия. Финансовые показатели не могут отразить состояние этих активов или их вклад в создание стоимости, поэтому и необходима всеобъемлющая система, включающая как финансовые, так и нефинансовые показатели, которая ясно бы показывала, как создается стоимость.

В современной науке существует следующая классификация факторов стоимости. Ученые выделяют общие (финансовые) и специфические (нефинансовые) факторы стоимости. Общие факторы стоимости, такие как рост объема продаж, прибыль от основной деятельности, оборачиваемость капитала, одинаково хорошо применимы почти ко всем деловым единицам, но им не хватает конкретности, и они приносят мало пользы на низовом уровне. Финансовые показатели отражают исключительно результаты деятельности компании, однако не раскрывают пути их достижения. Кроме того, с помощью одних лишь финансовых показателей невозможно проконтролировать эффективность инвестирования в нематериальные активы (бренд, репутации, персонал), между тем как именно от них во многом зависит успех компании на рынке. Все это отразилось в необходимости создания концепции сбалансированной системы показателей, основанной на причинно-следственных связях между стратегическими целями, отражающими их параметрами и факторами получения планируемых результатов.

Система сбалансированных показателей - это метод трансляции стратегии в систему количественных показателей и контроля над ходом её реализации на уровне отдельных подразделений (Каплан Р.С., Нортон Д.П., 2004).

Термин «капитализация» отражает наблюдаемую на финансовом рынке оценку компании рыночными инвесторами. Если цена акции верно отражает инвестиционные качества бизнеса, то величина рыночной капитализации будет близка к рыночной оценке собственного капитала. Различают «общую капитализацию» как оценку рынком всех финансовых активов, выпущенных компанией, и «рыночную капитализацию» как биржевую оценку только обыкновенных акций.

Таким образом, под капитализацией компании в современной экономике понимается рост стоимости ее активов, прежде всего, в глазах инвесторов.

Литература

1. Белолипецкий В.Г. (1999) Доминирующий фактор в современных экономических отношениях и трактовка категории. Философия хозяйства, № 12.
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. (2004) Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес.
3. Клейнер Г. (2002) Системная парадигма и теория предприятия. Вопросы экономики, № 10.

4. Коупленд Т, Колер Т., Мурин Дж.(2005) Стоимость компаний: оценка и управление/ пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес.
5. Миргородская Е.О. (2007) Глобальный финансовый капитал. М.: Магистр.
6. Скотт М. (2005) Факторы стоимости. М.: Олимп-Бизнес.

Инновационная составляющая социально-экономического развития России и Беларуси

Сасим Екатерина Сергеевна

Студентка

Белорусский государственный университет, экономический факультет, Минск, Беларусь

E-mail: saka@tut.by

Последние восемь лет российский и белорусский ВВП ежегодно увеличивается на 7-9 процентов. Это значительно больше, чем в целом по странам Большой семерки, ежегодный прирост ВВП в которых не превышал 2-3% (7).

Однако анализ статистических данных позволяет утверждать, что экономический рост пока не стал инновационным и не оказал положительного воздействия на социальную сферу, без развития которой невозможно устойчивое долгосрочное социально-экономическое развитие любого государства.

По данным ПРООН Беларусь и Россия по показателю индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в списке из 177 стран занимают 64 и 67 место соответственно. В первой пятёрке стран по показателю ИРЧП оказались Исландия, Норвегия, Австралия, Канада и Ирландия.(5, с. 229).

В состав ИРЧП входят индексы, характеризующие уровень образования, ожидаемую продолжительность жизни (ИОПЖ), ВВП на душу населения. Если по индексу образования Беларусь и Россия занимают 27 и 28 место в мире соответственно, опережая такие развитые страны, как Японию – 35 место, Израиль – 36 место, то по индексу ожидаемой продолжительности жизни между развитыми странами и двумя славянскими государствами существует значительный разрыв. По данным ПРООН по ИОПЖ Беларусь и Россия занимают 103 и 114 место в мире, уступая таким государствам, как Белиз, Уругвай и Вьетнам.

Экономический рост России и Беларуси пока не стал инновационным. Его источником по-прежнему являются не высокие технологии, а минеральные полезные ископаемые, экспортируемые в развитые страны мира. Так, в 2007 году на минеральные продукты приходилось 64,7% всего российского и 35,8% белорусского экспорта (4,с.374). Об отставании России и Беларуси в технологическом развитии от Европейских стран, стран Азии говорит низкая доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта. Если в развитых странах доля высокотехнологичного экспорта составляет 19-20% от общего объема экспортируемых товаров, то в Беларуси этот показатель - 3%, а в России – 9% (7).

О том, что переход на инновационный путь развития пока носит декларативный характер, свидетельствуют два факта: во-первых, уровень оплаты труда работников, занятых в сфере науки и образования, остается низким не только в денежном эквиваленте, но и по сравнению с оплатой труда работников, квалификация которых не требует высшего образования. Во-вторых, если бы спрос на инновации со стороны реального сектора экономики действительно был высок, то оплата труда ученых была бы значительно выше, а у научно-исследовательских институтов был бы устойчивый спрос на рабочие места.

О сохранении экспортно-сырьевой направленности экономики говорят и низкие расходы на НИОКР. В 2006 году расходы на НИОКР в пересчете на душу населения составили: в США – 1129 долл., в Сингапуре – 646 долл., в Беларуси и России– 81 и 64 долл. в год соответственно (6). Если ситуация с финансированием инноваций не изменится, то финансовый кризис может “отнести” экономику двух стран обратно к началу 20-го века.

Во избежание доведения экономики двух стран до критического уровня, требуется ускоренное развитие наукоемких экспортно-ориентированных отраслей производства, таких как: микроэлектроника, приборостроение, точное машиностроение, промышленность информационных технологий, разработка наноматериалов и элементов солнечной энергетики.

В связи с тем, что союзные государства обладают развитым научным потенциалом, фундаментальная наука должна стать важнейшей движущей силой общественного производства, обуславливающей эффективность, перспективы, инновационный путь его развития. С целью реализации данных мер необходимо совместить отдельные стадии цикла "исследования-разработки-производство" за счет постоянного и целенаправленного использования и передачи новых результатов фундаментальных и прикладных научных исследований для проведения последующих опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, включая выпуск вновь освоенной научно-технической продукции. Наука должна стать питающей средой инноваций, а инновации - основой развития экономики. (2,с.16)

В сложившейся ситуации необходимо преобразование системы отношений научных организаций и предприятий путем создания крупных научно-производственных объединений и корпоративных структур кластерного типа; функционирование механизма трансфера технологий; перевод на постоянную основу контрактно-кооперационных бирж представителей вузовской науки и специалистов предприятий для распространения инноваций, заключение сделок на проведение НИОКР и приобретение инновационного продукта; привлечение инвестиций из различных источников, в том числе банковских кредитов, а также активное использование средств инновационных фондов других министерств и ведомств.(3,с.33)

Набирающий силу вектор неосферизации мирового развития служит важным стимулом на пути к осознанию непреходящей ценности общественно - функциональных инноваций для обеспечения эффективности экономики. Поэтому только культивирование инноваций может гарантировать дальнейшее поступательное развитие стран в условиях непрерывного формирования вызовов эпохи динамизма.(1,с.54)

Литература

1. Гончаров В., Марков А.(2009) Перспективные направления научно-инновационного развития // Наука и инновации. №1(71) – Мн.: Белорусская наука.
2. Жук А.(2008) Интеграция высшего образования и науки- путь к инновациям // Наука и инновации. №11(69) – Мн.: Белорусская наука.
3. Радьков А.М.(2007) Интеграция образования, науки и производства // Наука и инновации. Спецвыпуск (57) – Мн.: Белорусская наука.
4. Внешняя торговля РБ. – Мн.: Мин-во статистики и анализа РБ, 2008.
5. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире / Пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2007.
6. www.soureoecd.org (Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World).
7. <http://ddpext.worldbank.org> (World development indicators. The World Bank Group).

Формирование кластерных структур как направление инновационного развития экономики региона

Севостьянова С.С.¹³

Аспирант

*ФГОУ ВПО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова»,
Саратов, Россия*

E-mail: ssgeiko@mail.ru

Кластерный подход стал признанной стратегией повышения конкурентоспособности регионов и отдельных территорий. При разработке проекта кластерной структуры необходимо определить последовательность действий по выявлению потенциальных участников на региональном уровне: проанализировать тенденции развития региональной экономики; оценить предпосылки создания кластера; выявить целевые рынки [2], обосновать кластерную инициативу; конкретизировать механизм реализации кластерной инициативы [1].

Кластер – это группа географически соседствующих компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, и др.), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Кластерный подход применяется при анализе конкурентоспособности; как метод стимулирования инновационной деятельности, посредством внедрения прогрессивных технологий; является важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества. В Российской Федерации разработана Стратегия развития науки и инноваций на период до 2015 г.

В мировой экономике формирование кластеров считается эффективным направлением развития инновационной деятельности, о чем свидетельствует опыт Дании, Великобритании, Финляндии, США, Украины, Казахстана – далеко не полный перечень стран, применяющих кластерные структуры в условиях глобальной конкуренции.

В Российской Федерации кластерный подход рассматривается как на федеральном, так и региональном уровне в концепциях стратегий и постановлениях правительств [3,4].

Масложировой подкомплекс Саратовской области является перспективным объектом формирования кластера в региональном масштабе в связи с ресурсной идентичностью соседних областей, что позволяет предполагать возможность его развития и пересечения с соседними регионами. Ядром кластерной структуры является перерабатывающее предприятие: ОАО «Саратовский жировой комбинат» - одно из крупнейших предприятий России, входящее в холдинг «Солнечные продукты». На прилегающей территории действует ЗАО «Янтарное», объединяющее 5 филиалов области по переработке маслосемян. В Самарской области теория кластерного развития была официально положена в основу региональных стратегий социально-экономического развития до 2020 г.

Создание кластерных объединений в аграрной сфере является залогом обеспечения жизнеспособности сельского хозяйства в регионах, повышения их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, внедрения новых технологий.

Литература

1. Лаврикова Ю. Концептуальные основы и практика реализации кластерного подхода в регионах России / Ю. Лаврикова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - №22. – С.23 – 25.
2. Некрасов, Р. Методологические вопросы применения кластерного подхода к развитию регионального агропромышленного комплекса / Р. Некрасов // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - №34. – С. 62 – 65.

¹³ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Глебову И.П. за помощь в подготовке тезисов.

3. Постановление Правительства Саратовской области «О мерах реализации Закона Саратовской области «Об областном бюджете на 2009 г.» от 16 декабря 2008 г. №483-П
4. Постановление Правительства Саратовской области «Об утверждении схемы территориального планирования Саратовской области» от 28 декабря 2007 г. №477-П

Оценка эффективности проектов реконструкции магистральных нефтегазопроводов в условиях риска

Семочкина Ирина Сергеевна

студент

Тюменский государственный нефтегазовый университет, Тюмень, Россия

E-mail: iirriishka@yandex.ru

Трубопроводный транспорт углеводородов играет значительную роль в обеспечении энергией всех отраслей национальной экономики. От того насколько эффективно и надежно функционирует нефтегазотранспортная система, зависит развитие промышленности страны в целом. Рост потребности в энергоресурсах, старение оборудования вызывают сбои в работе, растет количество отказов и аварий. В настоящее время наиболее актуальным направлением восстановления работоспособности систем магистральных трубопроводов является повышение технического уровня основных средств путем их реконструкции. Эффективность реализации проектов во многом зависит от методов экономической оценки их результативности.

На сегодняшний день важнейшим вопросом при оценке является измерение инвестиционного риска. Существующие методы оценки инвестиционного риска имеют ряд недостатков. В большинстве случаев методы основаны на оценке эффективности вложений в финансовые активы, и базируются на расчете либо риска увеличения затрат, либо риска снижения ожидаемых доходов, а также трудоемки в использовании и имеют погрешности в расчетах.

Автором предлагается для оценки эффективности проекта реконструкции трубопроводного транспорта углеводородов с учетом инвестиционного риска использовать подход, который совмещает измерение как риска увеличения затрат, так и риска снижения доходов проекта:

$$D_{рек}^R = \frac{Пр.Q * R_1}{Z_{общ} * R_2} * 100\%$$

где $D_{рек}^R$ - доходность проекта реконструкции с учетом риска, %;

$Пр.Q$ – наращиваемая производительность трубопровода в результате проекта реконструкции, млн. руб.;

$Z_{общ}$ – общая сумма капитальных и эксплуатационных затрат на реконструкцию, в млн. руб.;

R_1 – риск снижения наращиваемой производительности трубопровода;

R_2 – риск роста капитальных и/или эксплуатационных затрат на реконструкцию трубопровода.

Проект реконструкции считается эффективным, если доходность и риск сбалансированы в приемлемой пропорции. Оценивая эффективность проекта реконструкции трубопроводного транспорта углеводородов в условиях риска необходимо найти оптимальное сочетание «доходность-риск» проекта. Найти идеальный вариант «максимальная доходность – минимальный риск» удастся лишь в очень редких случаях.

Поэтому предлагается использовать два варианта: I вариант «максимальная доходность – приемлемый риск», II вариант «ожидаемая доходность - минимальный риск»:

$$\text{I вариант} \left\{ \begin{array}{l} D_{рек}^R \rightarrow \max \\ (1 - R_1) + (R_2 - 1) = R_{приемл} \\ R_1 \in [0;1] \\ R_1 = f(F_{1m}; F_{1k}; F_{1s}) \\ R_2 \geq 1 \\ R_2 = f(F_{2g}; F_{2l}; F_{2z}) \end{array} \right.$$

$$\text{II вариант} \left\{ \begin{array}{l} D_{рек}^R = D_{ожд} \\ (1 - R_1) + (R_2 - 1) \rightarrow \min \\ R_1 \in [0;1] \\ R_1 = f(F_{1m}; F_{1k}; F_{1s}) \\ R_2 \geq 1 \\ R_2 = f(F_{2g}; F_{2l}; F_{2z}) \end{array} \right.$$

Для расчета R_1, R_2 предлагается использовать систему факторов риска (табл.), основанную на использовании группы классификационных критериев, которая позволяет сузить спектр неучтенных факторов и исключить повторный их учет.

Таблица

Система факторов риска программы реконструкции магистрального транспорта углеводородов

факторы риска		По процессам		факторы риска	
		технические	процессные		
ВОЗНИКНОВЕНИЯ	в	$F_{1m}(f_{1m1}, f_{1m2}, \dots, f_{1mi})$	$F_{2g}(f_{2g1}, f_{2g2}, \dots, f_{2gi})$	в	ПО ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ
	внешние	$F_{1k}(f_{1k1}, f_{1k2}, \dots, f_{1ki})$	$F_{2l}(f_{2l1}, f_{2l2}, \dots, f_{2li})$		
		-	$F_{2z}(f_{2z1}, f_{2z2}, \dots, f_{2zi})$	н/е	

	Φ	$F_{1s}(f_{1s1}, f_{1s2}, \dots, f_{1si})$	-		
факторы риска		Уменьшение доходов - притока	Увеличение расходов - оттока	$i \in [1; n]$	
		По денежным потокам			

Предложенная систематизация факторов риска и методический подход их количественной оценки дает возможность ранжировать как индивидуальные факторы, так и отдельные группы, что позволяет определить их значимость (весомость) влияния на экономическую эффективность программы реконструкции.

Таким образом, предложенный методический подход для оценки эффективности проекта реконструкции трубопроводного транспорта углеводородов по критерию «эффективность-риск проекта», имеющий целью выявить ключевые факторы риска, дает возможность осознать взаимосвязь между ними и предложить на основе анализа систему множества решений по выбору приоритетного варианта реализации проекта.

Роль инновационных процессов в развитии мировой промышленности

Сорокина О.А.

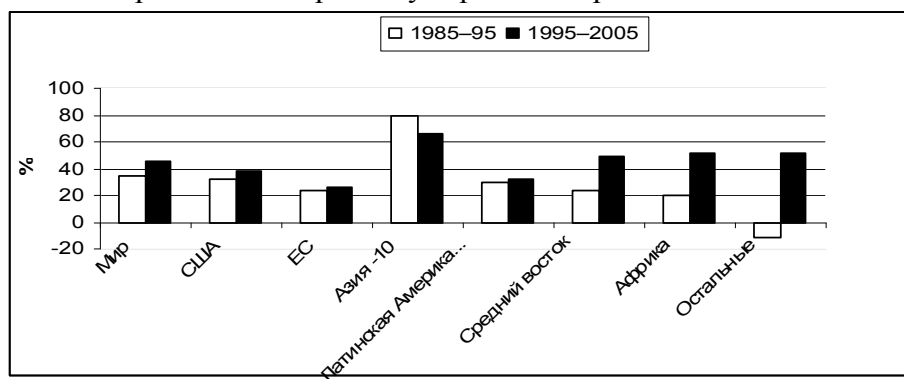
Аспирант Университета мировой экономики и дипломатии Республики Узбекистан

E-Mail: 40ina_olga@mail.ru

Развитие мировой экономики определило лидирующее место постиндустриальной хозяйственной системе, которая характеризуется мобилизацией интеллектуальных ресурсов и динамичным ростом промышленности высоких технологий, определяющих перспективы экономического роста, уровень экономической независимости страны и конкурентоспособность на мировом рынке. В результате ускорения технического развития, высокие технологии стали приоритетными направлениями в промышленности. В это понятие включают новые направления в науке, технологические инновации, новшества и т.д. Отнесение отрасли или производства к числу «наукоемких» либо «высокотехнологичных» является условным. Организацией экономического сотрудничества и развития предложено выделять (на основании расчета общих затрат на науку) следующие четыре высокотехнологичные отрасли, для которых характерно наиболее высокое значение наукоемкости: авиакосмическая, производство компьютеров и офисного оборудования, электронная промышленность и производство коммуникационного оборудования, фармацевтическая промышленность. (OECD, DSTI, STAN database)

Для того, чтобы оценить роль инноваций в развитии мировой промышленности и экономики страны, необходимо проанализировать показатели развития инновационных процессов. В мировой экономике выделяется три основных центра экономического влияния – США, Западная Европа и Япония. Главным лидером здесь выступает США, так как половина всех выделяемых на НИОКР финансовых ресурсов приходится на долю этой страны. В настоящее время в развитых странах Запада концентрируется 90% мирового научного потенциала и контролируется 80% глобального рынка высоких технологий, где главными игроками выступают ТНК ведущих индустриальных стран. Не смотря на большой отрыв в производстве ВВП стран Азии от стран Запада (Рис.1), распределение производства с высокой добавленной стоимостью концентрируется в промышленно-развитых странах, а относительно трудозатратные дорогие процессы, перемещаются в развивающиеся страны, позволяя развитым странам сохранять лидерство в технологичной сфере.

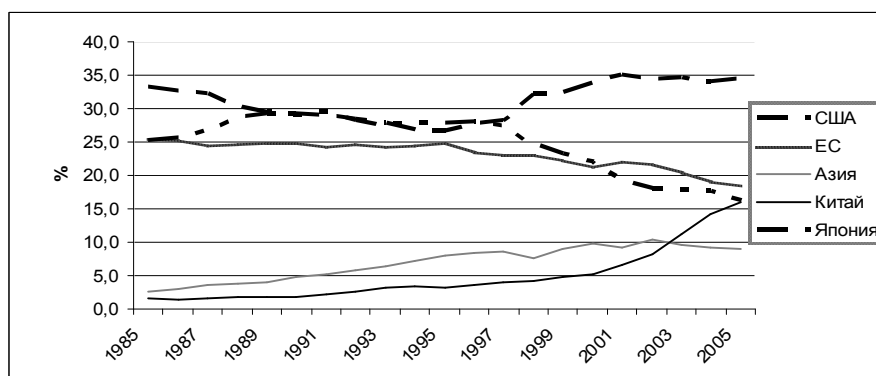
Рис.1. Реальный рост ВВП по региону/стране за период 1985- 95 и 1995-2005



Источник: National Science Board, Science and Engineering Indicators 2008. (Азия -10 включает: Китай, Индию, Индонезию, Сингапур, Южную Корею, Японию, Малайзию, Филиппины, Таиланд. Китай включает Гонконг).

В динамике мирового распределения высокотехнологичного производства (Рис.2) лидирующую позицию занимает США 35%, значительный спад производства в Японии и ЕС с 30 и 25 % до уровня 16 и 19% соответственно, в то же время значительный рост Китая с 5 до 16% (2001-2005гг.), что показывает потенциал КНР в дальнейшем развитии высокотехнологичного производства.

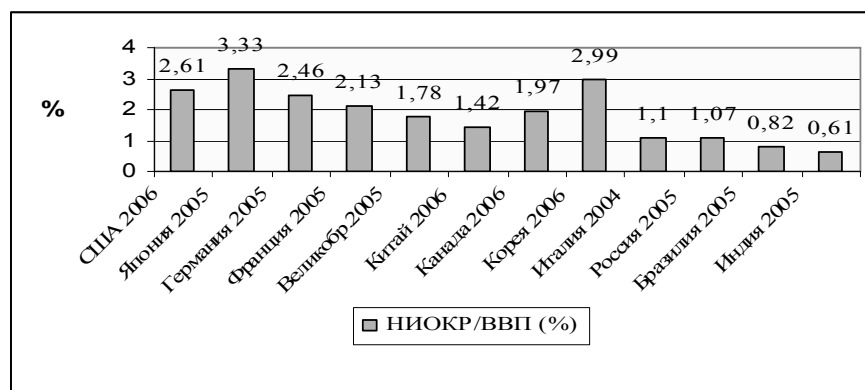
Рис.2. Мировое распределение высокотехнологичного производства по региону/стране 1985-2005



Источник: National Science Board, Science and Engineering Indicators 2008 (Азия включает Индию, Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Южную Корею, Тайвань и Таиланд. Китай включает Гонконг).

Одним из свойств значимости для экономики инновационного фактора является рост расходов на НИОКР в ВВП отдельных стран в соотношении доли НИОКР к ВВП (Рис.3). В мировом размещении НИОКР характеризуются концентрацией в развитых странах. Так в 2006 г. в США доля НИОКР к ВВП составляла 2,61, в Японии в 2005 г. – 3,33%, в Китае – 1,42 % (2006 г.)

Рис.3. Расходы на НИОКР/ВВП в отдельных странах мира (%)



Источник: MOST, Основные научно-технические показатели 2007/1(OECD), RICYT, UNESCO

Динамизмом отличается Китай, однако доля расходов на НИОКР в КНР пока остается на уровне 50% от средних показателей по странам ОЭСР. В целом объем расходов на НИОКР к ВВП является индикатором уровня производства и использования знаний, а также способности экономики к инновационному развитию.

Таким образом можно сделать вывод, что борьба за доли на мировом высокотехнологичном производстве все более обостряется и не смотря на контроль основных технологий странами США, Западной Европы и Японии, тем не менее Китай и индустриальные страны Юго-Восточной Азии увеличивают долю на мировом технологичном производстве и в дальнейшем этот рост будет увеличиваться, но не только за счет заимствования иностранных технологий, но и за счет развития собственного инновационного потенциала, увеличения расходов на НИОКР, стимулирования со стороны государственных программ и разработок собственных «прорывных» инноваций, дающих преимущества в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Литература

1. Ломакин В.К. (2008), Мировая экономика, 3-е изд., М.
2. Родионова И.А. (2005), Мировая экономика индустриальный сектор, Питер.
3. Тушин А.В. (2007), Мировой опыт реализации инновационных стратегий, Дис., М.
4. Глазьев С.Ю., (1993), Теория долгосрочного технико-экономического развития, М.

Интегральный анализ коммерческой деятельности торговых сетей¹⁴

Стриха Ирина Николаевна

Студентка

Российский государственный торгово-экономический университет,

Тульский филиал, учетно-финансовый факультет, Тула, Россия

E-mail: infort-group@mail.ru

Введение. В настоящее время торговые сети являются важнейшими игроками на мировом розничном рынке. Возникновение сетевой торговли обусловлено стремлением производителей и продавцов товаров наиболее полно удовлетворять постоянно возрастающие потребности населения.

Расширение сети – казалось бы, выгода очевидна, величина переменных затрат растет, а постоянные издержки распределяются на больший объем продаж. В результате, чем больше розничная сеть, тем ниже удельные издержки на каждую точку и выше

¹⁴ Тезисы основаны на материале прикладных исследований и результатах анализа систем управления розничных торговых сетей г. Тулы, осуществляемых Центром маркетинговых исследований и информационных технологий Тульского региона Тульского филиала РГТЭУ с 1996 года.

доходность торговой сети в целом. Однако данная ситуация характерна для начального этапа развития сетевой структуры. Вскоре увеличение значений объемных (экстенсивных) показателей развития сети может привести к увеличению издержек обращения,

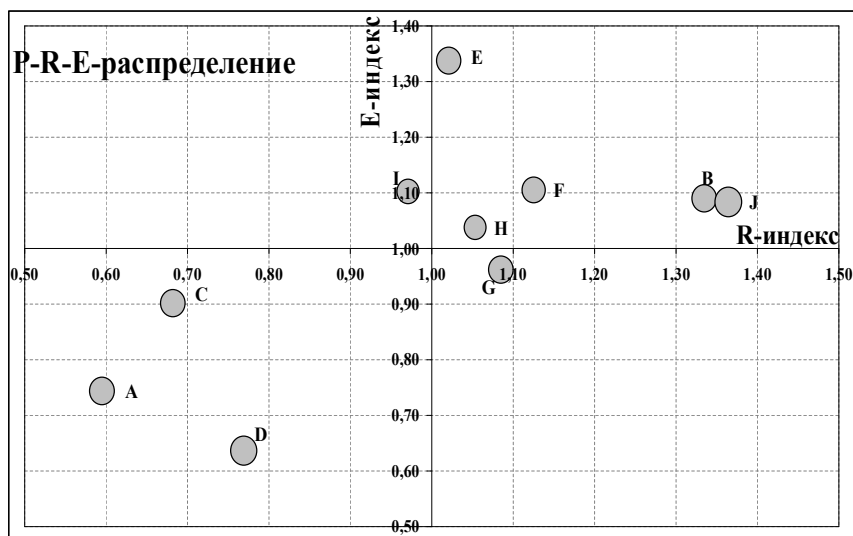


Рис. 1. P-R-E-распределение торговых точек сети

Методы. P-R-E-анализ (Parameters, Results, Efficiency – Параметры, Результаты, Эффективность) позволяет оценить работу предприятий торговли, однородных по характеру своей коммерческой деятельности, в частности, торговых точек сети.

Параметры (P-показатели) – это показатели, однозначно выделяющие объект из множества однотипных объектов. В случае розничной торговой сети – это численность персонала торговой точки, объём времени работы торговой точки, геометрия торговой точки, ассортимент. В качестве результатов коммерческой деятельности можно выбрать такие показатели (R-показатели), как товарооборот, физический объём продаж или объём прибыли за анализируемый период. Показатели эффективности (E-показатели) работы торговой точки отражают эффективность использования параметров и представляют собой отношение $E = \frac{R}{P}$.

Поскольку P-R-E-показатели представлены различными величинами, необходимо выполнить их нормирование и перейти к индексам P-R-E-показателей.

Индивидуальные P-R-E-индексы рассчитываются для каждой i-ой торговой точки сети (i=1,...,m) по каждому j-му показателю:

$$I_{P_{ij}} = \frac{P_{ij}}{\bar{p}_j}, j = 1, \dots, u_p; \quad I_{R_{ij}} = \frac{r_{ij}}{\bar{r}_j}, j = 1, \dots, u_r; \quad I_{E_{ij}} = \frac{e_{ij}}{\bar{e}_j}, j = 1, \dots, u_e,$$

где p_{ij} , r_{ij} , e_{ij} – значения соответственно P-, R- и E-показателей для i-ой торговой точки; u_p , u_r и u_e – количество соответственно P-, R- и E-показателей; \bar{p}_j , \bar{r}_j , \bar{e}_j – средние значения каждого из P-R-E-показателей по всем торговым точкам.

Результаты расчётов представляются с помощью диаграммы PRE-распределения (см. рис. 1).

Далее, осуществляется анализ распределения торговых точек по PRE-показателям: вычисляются интегральные P-R-E-индексы для каждой i-ой торговой точки сети:

$$I_{P_i} = \frac{1}{u_p} \sum_{j=1}^{u_p} I_{P_{ij}}; \quad I_{R_i} = \frac{1}{u_r} \sum_{j=1}^{u_r} I_{R_{ij}}; \quad I_{E_i} = \frac{1}{u_e} \sum_{j=1}^{u_e} I_{E_{ij}}.$$

выбрав пороговые значения индексов 0,5; 1,0 и 1,5, каждой торговой точке по каждому показателю присваивается категория: Bottom – [0; 0,5), Low – [0,5; 1,0), High – [1,0; 1,5), Top – [1,5; + ∞);

усложнению организационной структуры и системы управления, что в свою очередь отражается на величине получаемой прибыли.

Для обеспечения эффективного управления сетевой коммерческой структурой необходим интегральный анализ деятельности предприятия как системы, состоящей из более или менее однородных элементов – торговых точек.

на основе полученных категорий строятся таблицы сопряженности по парам показателей PR, RE, PE. В ячейках таблицы указывается количество торговых точек, принадлежащих соответствующим категориям;

для анализа тесноты связи между показателями каждая таблица разбивается на четыре квадранта и рассчитываются коэффициенты взаимной сопряженности показателей: $K = \frac{m_I + m_{III} - m_{II} - m_{IV}}{m}$, где m_I , m_{II} , m_{III} и m_{IV} – количество торговых точек, присутствующих в каждом из квадрантов таблицы сопряженности.

P-R	Bottom	Low	High	Top
Top	II		I	
High				
Low	III		IV	
Bottom				

Далее с использованием P-R-E-индексов выполняется анализ динамики развития сети, как в целом, так и в разрезе составляющих его элементов.

Результаты. Для выполнения расчётов автором была разработана программа «PRE-analysis» в виде надстройки Microsoft Excel, которая используется для анализа торговых сетей г. Тулы. В частности, методика была внедрена в информационную систему крупной розничной сети аптек, включающей более 50 торговых точек (имеются акты о внедрении), и в настоящее время применяется для анализа эффективности развития сети.

Литература

1. Баканов М.И., Степанов В.Г. PRE-анализ коммерческой деятельности сети / Аудит и финансовый анализ №2, 2007.
2. Степанов В. Г., Стриха И. Н. Информационные технологии анализа динамики развития торговых сетей / Теория и практика современной торговли: сборник научных трудов / Под ред. д.э.н., проф. В.И. Зудина. – Тула: Изд-во ТФ РГТЭУ, 2008. – 222 с.
3. Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.: ил.
4. Б. Берман, Дж. Эванс Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1184 с.: ил.
5. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001 – 448 с.
6. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. / И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, Л.А. Данченко и др.; Под редакцией акад. И.К. Беляевского. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 656 с.: ил.

Планирование инновационной деятельности предприятия с использованием инструментария бюджетирования¹⁵

Тараненко Т.А.

Аспирант факультета «Экономика и управление»

Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия

tta_86@mail.ru

Современное состояние российской экономики в последнее время все чаще иллюстрирует актуальность ее перехода на инновационный путь развития, что было провозглашено на государственном уровне в качестве важнейшей стратегической задачи. Действительно, инновации играют ключевую роль в развитии экономики, поскольку создают возможности вовлечения в производство новых производительных сил, повышают

¹⁵ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Баеву И.А.. за помощь в подготовке тезисов.

эффективность труда и производства, качество произведенных товаров и услуг, способствуют улучшению качества жизни человека. В результате, инновационный менеджмент становится основой конкурентной стратегии предприятий, а инновативность – мощным конкурентным преимуществом.

Однако инновационная деятельность предприятий сдерживается в настоящее время рядом проблем, одной из которых является проблема недостаточного финансирования инновационных проектов.

Выделяют следующие основные препятствия на пути аккумуляции финансовых ресурсов:

1. Высокий риск инновационного проекта, слабо прогнозируемые доходы. Как следствие, отказ руководства предприятия финансировать проект за счет собственных средств.
2. Долгосрочные перспективы получения отдачи от проекта. Как следствие, невозможность финансирования инновационного проекта за счет заемного капитала.
3. Использование финансовых ресурсов, выделенных под инновационный проект, для частичного финансирования других нововведений. Как следствие, невозможность реализации проекта в результате недостатка финансовых ресурсов.
4. Нехватка знаний и опыта для компетентного управления инновационной деятельностью предприятий.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что проблема недостаточного финансирования инновационных проектов обусловлена как спецификой инновационной деятельности, так и отсутствием знаний и практического опыта персонала инновационных структур.

Российские предприятия и финансово-кредитные организации в настоящее время не готовы брать на себя высокие риски и ждать на протяжении нескольких лет отдачи от инновационных проектов. Необходимо понимать, что менталитет не может изменяться мгновенно. И если вчера государство провозгласило инновационный путь развития, то наивно полагать, что уже сегодня российские предприятия и банки активно станут выделять средства на финансирование инновационных проектов, к тому же находясь в условиях мирового финансового кризиса. Безусловно, требуется время для понимания и осознания ими важности и необходимости инноваций.

По нашему мнению, одним из средств повышения степени доверия к инновациям является грамотно построенная система планирования инновационной деятельности. К сожалению, на сегодняшний день на предприятиях нет четких механизмов планирования и контроля реализации инновационных проектов, в то время как специфика инновационной деятельности требует непрерывного отслеживания и корректирования планов в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды.

На наш взгляд, одним из эффективных методов планирования инновационной деятельности на предприятии является бюджетирование. Бюджетирование как основа планирования – это максимально точное выражение всех планируемых показателей и ресурсов в финансовых терминах. Именно этим бюджетирование ценно для принятия управленческих решений.

Бюджетирование в полной мере удовлетворяет таким фундаментальным принципам планирования инновационной деятельности, как принцип непрерывности, комплексности, гибкости и эластичности. Однако существуют некоторые особенности, которые необходимо учитывать, чтобы адаптировать систему бюджетирования к инновационным процессам:

1. Инновационная деятельность связана с долговременным отвлечением значительных финансовых и материальных ресурсов. В свою очередь, бюджетирование, в большей степени, представляет собой краткосрочный инструмент управления деятельностью предприятия.
2. Центр инноваций как единица финансовой структуры предприятия является одновременно и центром затрат, и центром дохода, что, безусловно, отражается на целевых показателях его деятельности, за которые он несет ответственность.

3. Жизненные циклы инновационных проектов характеризуются индивидуальными особенностями и различной продолжительностью стадий в зависимости от конкретного проекта.

Таким образом, система бюджетирования инновационного предприятия должна предусматривать разработку не только краткосрочных (месяц, квартал, год), но и долгосрочных бюджетов (3 года, 5 лет), что позволит учитывать стратегические аспекты деятельности предприятия.

Учитывая специфику центра инноваций, мы можем сделать вывод, что бюджетирование является гибким инструментом, позволяющим планировать инновационную деятельность предприятия таким образом, чтобы в нужный момент обеспечивать необходимые притоки денежных средств от проектов-доноров к проектам-реципиентам с учетом стадий жизненного цикла, на которых они находятся.

Еще одно преимущество бюджетирования заключается в том, что оно позволяет планировать инновационные процессы на предприятии как в статическом, так и в динамическом разрезе. Руководство предприятия в любой момент времени имеет, с одной стороны, четкое представление о том, какой объем финансовых и материальных ресурсов требуется для реализации планируемых инновационных проектов, с другой – каким образом эти ресурсы распределены во времени.

Таким образом, применение инструментов бюджетирования открывает предприятиям широкие возможности для решения существующих в настоящее время проблем инновационного менеджмента, что способствует постепенному переходу российской экономики на инновационный путь развития.

Литература

1. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
2. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
3. Сапелкин В.Е. Бюджетирование как метод управления инновационной деятельностью предприятия // Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». – Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – 156 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник, 6-е изд., - СПб.: Питер, 2007. – 447 с.
5. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

