

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»

Инновационное развитие экономических систем в условиях глобализации

Коллективная международная монография



Белгород 2014

УДК 330.34:001.895
ББК 65.01-551
И 66

Печатается по решению
редакционно-издательского совета Института экономики
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»

Рецензенты:

профессор Белгородского университета кооперации, экономики и права,
доктор экономических наук, профессор
Л.В. Соловьева

профессор ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет», доктор экономических наук, профессор
Л.А. Зимакова

И 66

Инновационное развитие экономических систем в условиях глобализации : коллективная международная монография / под общей ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2014. – 380 с.

ISBN 978-5-9571-1003-3

В монографии исследуется широкий спектр актуальных проблем в условиях инновационного развития экономических систем. Большое внимание уделяется теоретическим и методологическим аспектам современного этапа развития экономики на микро-, мезо- и макроуровнях, анализируются перспективные направления инновационного развития экономики и особенности интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса.

Монография предназначена для специалистов, научных работников, аспирантов, будет полезна студентам экономических направлений.

Материалы опубликованы в авторской редакции.

УДК 330.34:001.895
ББК 65.01-551

ISBN 978-5-9571-1003-3

© ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие (<i>Болтенков В.И.</i>)	6
Глава 1. ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	10
1.1. Эволюция человеческого капитала в развитии социализации общества (<i>Владыка М.В., Уварова Е.А.</i>)	10
1.2. Знание как результат и основа познания научных методов, нововведений, инноваций, современных технологий в трудовой деятельности общества (<i>Прокушев Е.Ф., Голубь М.Е.</i>)	26
1.3. Оценка уровня внешнеэкономической безопасности в условиях инновационного развития России (<i>Мирошников Е.В.</i>)	35
1.4. Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины на основе формирования финансовой стратегии национальной экономики (<i>Череп А.Г.</i>)	50
1.5. Инновационные оценки диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий (<i>Цыгулева С.Н., Кулигина С.В.</i>)	55
1.6. Інтелектуальна власність як основа економічної безпеки підприємств (<i>Любимов В.І.</i>)	71
1.7. Международный опыт применения налоговых рычагов для наполнения государственной казны (<i>Олейникова Л.Г.</i>)	79
1.8. Финансовый анализ деятельности предприятий на современном этапе развития инновационной экономики (<i>Андросова А.В.</i>)	91
1.9. Отраслевые особенности формирования ликвидности предприятий (<i>Бугай В.З., Горбунова А.В.</i>)	98
1.10. Оценка жилых объектов недвижимости для целей налогообложения (<i>Жуков П.П.</i>)	106
1.11. Особенности признания основных средств в соответствии с РПБУ и МСФО (<i>Шок И.А.</i>)	128
1.12. Удосконалення стилів управління персоналом підпри- ємств машинобудування (<i>Лепьохіна І.О.</i>)	134

1.13. Перспективы и проблемы развития отрасли цветной металлургии Украины в контексте национальной безопасности (Череп А.В.)	140
1.14. Завдання бізнес-планування для машинобудівного підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності (Лепьохін О.В.)	151
Глава 2. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	165
2.1. Инновации, внедрение, исследование в условиях глобализации (Бабайлов В.К.)	165
2.2. Интеллектуальный капитал как основной фактор развития инноваций (Гольдфарб А.Г.)	174
2.3. Пути и механизмы государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности РФ (Счастливенко Т.В., Счастливенко Е.В.)	187
2.4. Анализ инновационного потенциала Украины: проблемы и перспективы развития (Лысенко А.А.)	195
2.5. Пути выхода Украины из инновационного кризиса (Маилякевич А.А.)	205
2.6. Развитие малых инновационных предприятий в России (Мышьянов С.В., Растопчина Ю.Л.)	213
Глава 3. ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	228
3.1. Методологические аспекты интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса (Ваганова О.В., Переверзева Л.Е.)	228
3.2. Теоретические основы формирования партнерских связей в инновационном процессе (Старикова М.С.)	242
3.3. Тройная спираль в плановой экономике: эффективность вертикальной интеграции университетско-промышленных связей (Зайцева Н.П., Ковалева Е.И.)	268

Глава 4. СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	277
4.1. Стратегии инновационного развития и инновационные системы (<i>Ванюшкин А.С.</i>)	277
4.2. Ресурсная составляющая развития региональной инновационной системы (<i>Ломовцева О.А., Шкромада В.И.</i>)	292
4.3. Стратегия инновационного развития производственного сектора региона (<i>Никулина Е.В., Чистникова И.В.</i>)	305
4.4. Социально-экономическая эффективность регионального развития: теоретический аспект (<i>Растворцева С.Н.</i>)	315
4.5. Стратегические аспекты усиления инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона (на примере Харьковской области) (<i>Большенко С.Ф., Лысанова А.М.</i>)	324
4.6. Оценка инновационного потенциала Белгородской области (<i>Дорохова Е.И., Камышанченко Е.Н.</i>)	334
4.7. Оценка уровня инновационного развития Белгородской области и анализ эффективности инноваций в промышленности (<i>Семыкина Л.Н., Назаренко Д.В.</i>)	348
4.8. Инновационная система Белгородской области: состояние, тенденции и перспективы (<i>Сивцова Н.Ф.</i>)	358
Сведения об авторах	376

ПРЕДИСЛОВИЕ

Проблема инновационного развития экономики является важнейшей теоретической и практической задачей структурной перестройки экономики. Инновационное развитие, в современном государственном представлении, – это не только и не столько рост ВВП, сколько эффективное использование, обновление и наращивание совокупного национального ресурсного потенциала, обеспечивающего в стратегической перспективе конкурентоспособность стран в экономической, научно-технической, политической и других сферах.

В настоящее время проблемы обоснования понятий «развитие», «рост», «инновационное развитие» применительно к экономическим системам стоят особенно остро.

В экономической науке и практике активно обсуждаются вопросы разработки новой теории хозяйственного развития, учитывающей инновационную ориентацию технологических, управленческих, организационных, институциональных и других системных преобразований в мировой экономике.

Коллективная научная монография «Инновационное развитие экономических систем в условиях глобализации» посвящена определению приоритетов и стратегий инновационного развития экономических систем. Эти направления научных исследований являются характерными для кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ».

В монографии показан широкий спектр экономических исследований НИУ «БелГУ» и его партнерских организаций в области инновационного развития. Наиболее репрезентативно в коллективной монографии, помимо НИУ «БелГУ», представлены экономические школы Харьковского национального автомобильно-дорожного университета и Запорожского национального университета.

Монография состоит из четырех глав, посвященных, во-первых, общеэкономическим проблемам современного этапа развития экономики, во-вторых, проблематике и перспективным направлениям инновационного развития экономики, в-третьих, интеграционному взаимодействию субъектов инновационного процесса в условиях модер-

низации экономики, и наконец, в-четвертых, в работе освящены стратегии инновационного развития регионов.

В рамках первой главы стоит отметить исследование Владыка М.В., Уваровой Е.А., посвященное анализу становления представлений о человеческом капитале в рамках социализации общества. Авторы отмечают, что в основе формирования человеческого капитала общества – качество образования человека, что является определяющим в его инновационной деятельности и социальном положении.

В условиях укрупнения партнерских отношений России и Украины интересны работы ученых украинских вузов, в частности, исследования Любимова В.И., Бугай В.З., Горбуновой А.В., Жукова П.П., Череп О.Г., Череп А.В., Лепехина О.В., Олейниковой Л.Г.

Важнейшим элементом экономической безопасности страны является ее внешнеэкономическая безопасность, т. е. независимость и стабильность всех его систем по отношению к другим державам. Эту проблему поднимает в своей работе исследователь кафедры мировой экономики Мирошников Е.В.

Отдельные общеэкономические проблемы инновационной экономики раскрыты в исследованиях ученых НИУ «БелГУ» Прокушева Е.Ф., Голубь М.Е., Цыгулевой С.Н., Кулигиной С.В., Андросовой А.В., Шок И.А.

Вторая глава коллективной монографии в основном представлена работами авторов из партнерских украинских университетов (например, ХНАДУ, г. Харьков). Работы отражают состояние и проблематику развития экономики, перспективы инновационного развития наших государств. Интересны в этом отношении работы Гольдфарб А.Г., Лысенко А.А., Машлякевич А.А.

В работе Бабайлова В.К. раскрываются основные проблемы внедрения инноваций в условиях глобализации. Счастливенко Т.В. поднимает тему государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности РФ.

В исследовании Мышьянова С.В., Растопчиной Ю.Л. раскрываются особенности развития малых инновационных предприятий в России, что в настоящий момент очень своевременно и актуально.

Третья глава коллективной монографии посвящена интеграционному взаимодействию субъектов инновационного процесса в условиях модернизации современной экономики. Работы носят теоретико-методологический характер, определяющий в некоторой степени пути интеграционного взаимодействия.

В данной главе стоит выделить работу Вагановой О.В., Переверзевой Л.Е., посвященной методологическим аспектам интенсификации взаимодействия субъектов инновационного процесса.

Формированию партнерских связей в инновационном процессе посвящена работа Стариковой М.С.

Практико-ориентированной направленности взаимодействия университетско-промышленных связей посвящено исследование Зайцевой Н.П., Ковалевой Е.И.

И последняя, четвертая глава, освещает направления стратегий инновационного развития регионов в условиях глобализации. В этой главе представлены работы исследователей экономических кафедр НИУ «БелГУ».

Здесь интересными работами являются исследования различных секторов развития инновационной системы. Например, работа Никулиной Е.В., Чистниковой И.В. раскрывает стратегию инновационного развития производственного сектора региона.

В исследовании Ломовцевой О.А., Шкромада В.И. основной акцент сделан на ресурсную составляющую регионального развития инновационной системы.

В главе представлены интересные работы наших исследователей, посвященные оценке как инновационного потенциала Белгородской области, так и оценке современного инновационного развития области. Речь идет о работах Дороховой Е.И., Камышанченко Е.Н., Семькиной Л.Н., Назаренко Д.В., Сивцовой Н.Ф.

В целом содержание коллективной монографии «Инновационное развитие экономических систем в условиях глобализации» характеризует процесс инновационного движения экономической системы к устойчивому состоянию за счет формирования и действия синерге-

тических и интеграционных эффектов, полученных в ходе инновационных преобразований.

Каждая статья представляет собой сугубо индивидуальную точку зрения, нередко дискуссионный взгляд на ту или иную проблематику.

Но это только подогревает интерес к предложенной тематике и заслуживает отдельного внимания в рамках партнерских взаимоотношений между вузами.

К.э.н, профессор кафедры
мировой экономики НИУ «БелГУ»

В.И. Болтенков

Глава 1. ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

1.1. Эволюция человеческого капитала в развитии социализации общества

Теория человеческого капитала относится к числу самых заметных достижений второй половины двадцатого столетия в развитии западной экономической науки и, прежде всего в области экономики, менеджмента и маркетинга образования. По мнению Л. Туроу «... концепция человеческого капитала играет центральную роль в современной экономической теории и анализе» [31, с.27-31], а М. Буман считает, что «...открытие человеческого капитала стало революцией в экономической мысли» [21, с.101-134].

Развитие постиндустриального общества будет определяться в большей степени нематериальным производством, т.е. сферой услуг, образованием, наукой, информационными технологиями и т.д. Вместе с тем производство материальных благ сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность также будет определяться масштабами и степенью использования нового знания, образованием, квалификацией, компетентностью, новыми технологиями и методами управления. Главным фактором способа производства становится сам человек и его капитал. По утверждению В.П. Щетинина «...одним из самых перспективных направлений развития экономической науки XXI века станет концепция человеческого капитала. Точнее уже во второй половине двадцатого века она стала зримым достижением экономической теории и, прежде всего, экономики образования и труда» [14, с.42-49].

Человеческий капитал предполагает такой комплекс характеристик человека, который отражает результат образования и является определяющим в его деятельности и социальном положении, а также дальнейшем развитии. Человеческий капитал – это комплекс внутренних возможностей личности, определяющих постоянное возрастание интеллектуального и творческого потенциала, профессионального опыта, всестороннего развития способностей. Формирование человеческого капитала общества возможно только на основе образо-

вания и непосредственно зависит от качества образования, которое может быть ориентировано или не ориентировано на развитие способностей, на потребности квалификационного и профессионального роста человека [8, с.18].

Следует отметить, что факт установления экономической значимости образования был установлен случайно. По замечанию Т. Шульца, «...экономисты буквально «наткнулись» на экономическую важность образования через так называемый остаточный, т. е. точно не дифференцируемый фактор при изучении источников экономического роста» [28, с.22].

Теория «человеческого капитала» появилась в середине двадцатого столетия и стала следствием развития экономических концепций и доктрин взаимоотношения государства и системы высшего образования. Значение экономической роли образования и влияния его на рост благосостояния государства исследовались классиками политической экономии, такими как Милль Дж. С., Маркс К., Маршалл А., Пигу А., Гелбрейт Д., Гросси Дж., Шульц Т., Хайек Ф. и другими. Правда, практически никто из них не рассматривал экономическую значимость образования в целом или в качестве самостоятельного вопроса. Те или иные аспекты образования они изучали в связи с интересующими их экономическими проблемами развития общества. Например, Т. Мальтус увязывал образование с законами роста народонаселения, Ж. Сей — с источниками про-изводительности факторов производства, Дж. Маккуллох — с теорией производства и распределения, Н. Сениор и Дж. Милль — с анализом причин различий в уровнях заработной платы и доходов, К. Маркс уделял внимание социально-политическим функциям образования и т. д [25, с.953-954].

Эволюция генезиса самой категории «человеческий капитал» не прекращается до сих пор и будет еще осмыслена и охарактеризована в рамках постиндустриального общества. Выделим наиболее полную современную экспликацию данной категории и направлений исследования концепции как главного императива развития высшего образования. Следует выделить три периода, характерные для становления и развития теории «человеческого капитала».

Первый период донаучного состояния. Историки экономической науки относят его начало ко временам Древнего Египта, Ассирии,

Вавилонии, Древней Греции и Рима. С этими государствами связывают появление элементарных попыток понять и оценить человека и его качества. В экономических источниках упоминается о работе «Рогои», написанной Ксенофонтом (Xenophon, 431-355 до н.э.) и представляющей собой развернутый трактат о государственных личностях и их ценности. Древнегреческие ученые Платон (Platon, 427-347 до н. э.) и Аристотель (Aristotle, 384-322 до н. э.) активно разрабатывали вопросы денег и оценки их посредством рабов, врагов и личностей; в работах Аристотеля встречаются и некоторые рассуждения о потенциях, хотя попытку построить теорию потенциалов он так и не предпринял. Он рассматривал потенциал души человека и потенциал вещи. По его мнению, потенция есть начало изменения человека или вещи, как способность движения и возможность осмысления этого движения, т.е. «...все сущее содержит следующие потенции: переход в иное состояние и сохранение своего состояния неизменным» [1, с.108-120].

Имеются свидетельства о наличии в Древнем Китае (примерно 300 г. до н. э.) высокоразвитого государственного управления, регулярно занимавшегося вопросами стоимости различных видов труда, где были примитивные основы денежного регулирования и контроля над товарообменом обученных и необученных работников.

Аналитический экскурс экономической науки свидетельствует, что исследование и оценка человеческого капитала, в частности, его экономический компонент, всегда являлся важным и даже лежал в основе образования и развития уже на самых начальных этапах становления цивилизаций. Об этом свидетельствуют «экономические упражнения» древних школ писцов и жреческих школ, достаточно упорядоченная экономическая подготовка в средневековых университетах. В понятии «человеческий» капитал фиксировались приобретенные знания и способности личности с целью получения дохода, а также качественные своеобразия экономических конкретных форм материальной жизнедеятельности человека на различных этапах исторического развития.

Второй период (середина восемнадцатого и двадцатого веков) нашел свое теоретическое оформление в классической теории «человеческого капитала». Экономисты XVIII—XIX столетий сделали

важные, но все-таки «второстепенные замечания» по поводу формирования человеческого капитала. Внимание к системе образования и его месту в государстве возрастало по мере промышленного развития и научно-технического прогресса в экономически развитых странах. В это время и зародились первые элементы будущей теории «человеческого капитала», отражающей экономические аспекты формирования способностей человека к труду. Вместе с тем экономическая значимость затрат на образование составляет важнейшую часть теории «человеческого капитала». К числу экономистов, трактовавших самого человека или его приобретенные знания и способности к труду в качестве капитала, относятся Ж. Сей, Н. Сениор, Дж. Милль, У. Рошер, Ф. Лист, Дж. Маккуллох, И. Фишер, Л. Вальрас, У. Бейджхот, Г. Сиджуик, Г. Тюнен, Г. Маклеод и др. По практическим соображениям некоторые из них даже пытались дать стоимостную оценку общему «человеческому капиталу» территории или государства (например, определить денежную компенсацию работнику, получившему увечия на производстве, или же подсчитать всеобщие экономические потери в результате войн или бедствий). Все они сходились на исходном положении, что человека или его приобретенные способности к труду следует рассматривать как капитал на основании следующих суждений: во-первых, стоимость подготовки к какому-либо виду труда, воспитания и образования человека образует реальные затраты; во-вторых, труд образованного человека более производительен, следовательно, затраты на образование увеличивают национальное богатство.

Исследователи этого направления воспринимают как капитал самого человека, а не его способности (Дж. Мак-Куллох, А. де Фовилль, И. Тюнен, Г. Маклеод, Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер и др.). Такой технократический подход характерен в основном для ранних исследований.

Основатели теории «человеческого» капитала Т. Шульц, Г. Беккер, Ф. Махлуп, Дж. Минцер, Г. Джонсон, М. Блауг и др. утверждали, что теория трех факторов производства более подходила к ранним этапам промышленного развития, когда отчетливое разграничение между средствами производства и мало обученным трудом имело гораздо больше смысла, чем в современных условиях. С прогрессом

техники, с вытеснением физической силы человека механизацией производства, с возрастанием важности квалификации и научных знаний работников развиваются инновации на основе знаний, реализованных на производстве и в промышленности и под «человеческим капиталом» понимается комплекс знаний, опыта, навыков и другие способности человека, влияющие на рост производства и доходов. Как считает Дж. Минцер «..при этом к вложению, формирующим «человеческий капитал» относятся затраты на образование и подготовку рабочей силы на производстве, расходы на ее медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации о ценах и доходах» [26, с.136].

По мнению Х. Томаса эта теория полностью опирается на основные положения неоклассического направления, поскольку исходит из таких универсальных постулатов экономической теории, как всеобщность и внеисторичность товарного характера общественного производства, законы редкости ресурсов, «предельной полезности», убывающей производительности труда, предпочтения благ во времени и т. д. [31, с.3-4]. Она использует ключевые положения теории неоклассического направления, в том числе концепции «альтернативных» издержек производства, «предельного» продукта и его «вменения» тому или иному фактору производства, учения об «общем экономическом равновесии» и о нормах прибыли на вещественный и человеческий капиталы. На методологию развития концепции «человеческого капитала» оказывают влияние проблемы государственного регулирования в сфере образования, влияния образования на темпы экономического роста и на прирост национального дохода, в которых преобладает неокейнсианский подход. И, наконец, сама идея вовлечения в сферу экономического анализа «человеческого капитала» таких общественных институтов, как семья, вуз и т. д., и выявления их связей с другими субъектами хозяйственной и социальной деятельности общества в значительной степени принадлежит институциональному течению в современной политической экономии.

Третий период продолжается с середины двадцатого столетия и в известном смысле выражает неоклассическую теорию «человеческого капитала». Представители данного направления под «человеческим капиталом» понимают не самого человека, а совокупность его

приобретенных знаний, навыков, инновационно-ориентированных умений, квалификаций, творческих и мыслительных способностей, здоровья, моральных ценностей и культуры, которые в комплексе определяют качество и производительную деятельность.

Ф. Махлуп проанализировал несколько видов капитала: наряду с вещественным и социальным капиталом, он выделял «человеческий» капитал, воплощенный в самих индивидуумах, их знаниях, навыках, опыте и приобретенной квалификации, а также интеллектуальный капитал (например, знания и технические открытия, реализованные обществом в виде новшеств), равно доступный всем членам общества [24, с.172]. По мнению Т. Шульца «человеческий» капитал подобен, с одной стороны, природному ресурсу, а с другой – вещественному капиталу [27, с.22]. Он отмечает, что «...в первоначальном виде человек, как и природные ресурсы, не приносит эффекта. Только после соответствующей обработки человек приобретает качество капитала. Поэтому с ростом знаний, квалификации, затрат на улучшение качественного состояния работников труд как первоначальный фактор постепенно превращается в «человеческий» капитал, а объем вложений в него есть соответственно объем инвестиций» [21, с.101-134].

Именно в рамках такого понимания сущности человеческого капитала сконцентрировано подавляющее большинство имеющихся в настоящее время определений. Ввиду исключительной важности и актуальности третьего периода в нем можно выделить несколько современных направлений развития данной теории и основополагающих концепций.

1. Концепции, определяющие человеческий капитал с позиций производительных способностей индивидуума. Например, по Л. Туроу это «способность индивидуума к производству товаров и услуг, его производительные способности и знания» [31, с.27-31]; по У. Боуэну человеческий капитал «состоит из приобретенных знаний, навыков, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [20, с.327].

2. Концепции, опирающиеся на инвестиционные свойства человеческого капитала, которые приносят эффект (доход) от образования. С получением образования человек становится владельцем двух

факторов производства (труда и предпринимательских способностей), каждый из которых создает предельный доход. Так, согласно М. Блаугу «человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе» [18, с.286]. Г. Беккер резюмирует указанный подход, отмечая, что «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах» [17, с.134].

3. Комбинированные концепции, отошедшие от одностороннего восприятия человеческого капитала только как фактора производства или инвестиционного объекта, т.е. с отдельных экономических позиций, и рассматривающее в первую очередь комбинированное социально-экономическое содержание этой категории. Происходило смещение акцентов в рассмотрении указанных проблем с изучения способов прямой экономической оценки в сторону исследования социальных механизмов институциональных изменений в образовательной системе. Такое понимание характерно в основном для российских ученых, которые, несмотря на более позднее «вхождение» в эту теорию, смогли разработать собственные подходы и придать более глубокий смысл этой категории. В первой половине XX века в России сформировалось экономическое направление под руководством С. Струмилина, рассматривающее расходы на повышение качества рабочей силы как народнохозяйственные капиталовложения [13, с.16-54]. Последующие труды В. А. Жамина и С. Л. Костянина, В.И. Марцинкевича и И.В. Соболевой, Е.Н. Жильцова, В. В. Ключкова, В. П. Щетинина, Н.А. Хроменкова, Б.С. Рябушкина, В.В. Глухова, М.П. Федорова и др. сформировали экономику образования как специальную отрасль экономической науки и явились мощным фундаментом для успешного развития этой отрасли в новых экономических условиях, восприятия ею новых методологических построений, чуждых ей ранее по идеологическим соображениям. Конечно, исследования указанных авторов отражали специфику развития системы образования в условиях государственного социализма, но вместе с тем, работы этих авторов дают глубокое понимание сущности механизма государственного влияния на формирование институциональных

структур, в том числе и в образовательной сфере [15, с.145]. Созданный ранее исследовательский фундамент в области экономики образования послужил также для формирования отечественной ветви теории человеческого капитала, заслуга которой состоит в некоторой корректировке курса дальнейшей разработки теории с переходом от экономического детерминизма, господствовавшего у основателей этой теории, к ее социальному наполнению.

4. Ресурсные концепции человеческого капитала, определяющие физические, человеческие и организационные ресурсы как стратегические активы. Многие авторы исследуют рост интеллектуальной составляющей человеческого капитала и влияние на устойчивость экономической динамики. В настоящее время указанную проблему рассматривают с точки зрения управленческих аспектов: управление знаниями, управление интеллектуальным капиталом [2, с.56]. Так, Т. Стюарт считает, что человеческий капитал, наряду с организационным и потребительским, является составной частью интеллектуального капитала, полагая, что «в постиндустриальном обществе интеллектуальный капитал будет обладать большими конкурентными преимуществами по сравнению с другими» [29, с.114-117]. Э. Брукинг идентифицирует четыре категории неосязаемых активов, включая в них человеческий капитал, права на интеллектуальную собственность, инфраструктуру и положение на рынке [3, с.117].

Определяя структурное содержание человеческого капитала, практически все отмечают образовательную составляющую, как главную в его построении. К. Маркс выделял простой и сложный труд в зависимости от уровня образования, а также квалификацию работника в человеческом капитале, Г. Джонсон определяет его четыре разновидности: образовательный капитал, частный вещественный капитал, социальный или коллективный капитал (различные формы государственной или муниципальной собственности), интеллектуальный капитал. Например, в работах Г. Беккера предлагается классификация форм человеческого капитала по области их приложения: капитал образования (знания общие и специальные); капитал здоровья; капитал подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт); капитал миграции; а также обладание экономически значимой информацией и мотивацией к экономической

деятельности [16, с.45]. Другие авторы включает в человеческий капитал такие свойства, как информационная подготовка в возможности поиска информации о ценах, рынках и доходах; уважение к политической и социальной стабильности; определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций [23, с.267].

Приведенные покомпонентные характеристики чрезвычайно удобны для применения в макроэкономических моделях. Однако, использование таких данных на микроуровне характеризуется нечеткостью и эклектичностью. Одни и те же знания и навыки могут быть приобретены из разных источников, часть биологических характеристик формируется образовательной системой.

Более эффективны для микроэкономического анализа характеристики, основанные на конкретных проявлениях человеческого капитала. В зависимости от отрасли применения человеческого капитала выявляют следующие его виды:

- производственный человеческий капитал, т.е. капитал, используемый в сфере материального производства;

- структурный человеческий капитал, т.е. капитал, используемый в сфере инфраструктуры и общественных услуг (государственное управление, охрана правопорядка и т.д.);

- гуманитарный человеческий капитал, т.е. капитал, используемый в сфере создания нового человеческого капитала (образование, художественное творчество и т.д.).

Следует также подчеркнуть тесную взаимосвязь различных компонентов человеческого капитала. Так, повышение образовательного уровня индивидуума, безусловно, формирует дополнительные стимулы к увеличению капитала здоровья, культуры, повышает его мотивацию к трудовой деятельности. В свою очередь, без соответствующего здоровья или достаточного уровня мотивации (невключенность в процесс производства) образовательная подготовка индивидуума может так и остаться потенциальным ресурсом, а не стать капиталом. Таким образом, из всех компонентов человеческого капитала только образовательная составляющая, по нашему мнению, отвечает всем свойствам категории «капитал». Следовательно образование является ведущей отраслью производства человеческого капитала, фундаментом будущего благополучия человека и всего обще-

ства, поэтому в дальнейшем мы будем исследовать именно образовательную составляющую капитала человека.

Практически все авторы подчеркивают императивное значение образовательной составляющей человеческого капитала, т.е. объема знаний, навыков, умений и способности к их восприятию и периодическому обновлению - всего того, что закладывает в человеке система образования. Вместе с тем, многие исследователи пытались отделить влияние образовательной составляющей на рост будущих доходов от влияния социального происхождения, здоровья, способностей. Использовались различные методики и модели, но результаты, к которым приходят разные авторы в отношении образовательного аспекта, практически идентичны. Так, по расчетам А.Ю. Давыдова суммарное воздействие всех факторов, за исключением образования, составляет не более 40 %, а более 60 % разницы в доходах человека приходится собственно на уровень его образования, т.е. все выводы сводятся к тому, что сфера образования создает наиболее мощный кумулятивный эффект в повышении будущих заработков индивидуума [6, с.81]. Кроме того, повышение образования опосредованно увеличивает капитал здоровья человека и его социальное благополучие, поэтому Д. Гринэуей и М. Хаунес приводят дополнительных 15-20 % к определенным ранее 60 % и высказывают мнение о совокупной доли образования в размере до 80 % на рост будущего благосостояния общества и индивидуума [5, с.64-68].

Указанные подходы и концепции предопределили растущую значимость теории человеческого капитала. Этому способствуют два обстоятельства. Во-первых, теория предложила методологическую основу для исследования становления и развития постиндустриального общества. Во-вторых, она в достаточной степени отражает объективные тенденции в развитии человеческих ресурсов, квалификации работников в условиях экономики знаний. Все представители доктрины «человеческого» капитала особенно выделяют методологическую значимость теории и утверждают, что она обогатила все области экономических и управленческих наук, теорию экономического анализа, макро- и микроэкономику, экономику труда, теорию капитала, теорию экономической динамики и роста, теорию распределения доходов и др. М. Блауг рассматривает концепцию человеческого ка-

питала в качестве научно-исследовательской программы, определяющей тактику и стратегию государственной политики [19, с.107]. По объему затрат и иерархической значимости инвестиции в образование, по мнению западных экономистов, являются важнейшей формой «человеческого» капитала и начинают соперничать с вещественными формами капитала. Исследования показали, что более образованные индивиды отработывают большее количество человеко-часов в год по сравнению с менее образованными, больше тратят времени на профессиональную подготовку в процессе производства, на миграцию и поиск информации о более эффективных видах занятости, уделяют больше внимания охране здоровья и т. д. Образованные родители оказались также важной детерминантой способностей и образования их детей.

Теория человеческого капитала имеет исключительно важное методологическое значение для исследования экономических и управленческих аспектов образования. Самые актуальные проблемы такие, как управление системой образования, социально-экономическая значимость затрат на образование, процессы формирования спроса на образование, предложение образования, подходы к выявлению его экономической эффективности, основные критерии развития инновационно-образовательного потенциала и др., решаются на методологической основе теории человеческого капитала.

Архитектура теории человеческого капитала направила вектор исследования образования как на решающий источник экономического роста и инновационного развития, в связи с чем произошел радикальный пересмотр приоритетов и императивов в государственной политике. Образование заняло достойное место в стратегии экономического роста, стало ключевым фактором преодоления экономической отсталости. Бесспорно, что эта теория способствовала пересмотру многих первоначальных концепций экономической теории, стратегического менеджмента, менеджмента организаций, инноваций и знаний. А также других наук, находящихся на стыке экономики, философии, социологии, психологии, кибернетики, математики.

Теория человеческого капитала отражает и объясняет качественные изменения в мировой экономике, позволяющие большинству исследователей прийти к выводу о переходе мировой экономики

к стадии постиндустриального (информационного) развития, когда образование, знания, интеллектуальный капитал и информация, в т.ч. отраженная в профессиональных способностях и компетенциях людей, является основным фактором производства.

Одним из главных направлений эволюции доктрины человеческого капитала второй половины XX и начала XXI века является оценка человеческого капитала и его влияния на экономический рост. Данное направление активно развивалось современными западными учеными, такими как Г. Беккер, С. Кузнец, Т. Шульц, а также К. Белл, У. Боуэн, М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, Э. Денисон, Т. Джастер, Дж. Кендрик, Дж. Минцер, Л. Туроу и др. Следует отметить, что российская школа экономистов внесла заметный вклад в формирование нового профиля этой теории. В трудах Е. Ворониной, С. Дятлова, Н. Иванова, И. Ильинского, Р. Капелюшникова, В. Ключкова, М. Кольчугиной, В. Комарова, В. Щетинина и др. исследовались образование как система и отрасль экономики, финансово-хозяйственный механизм системы образования, оплата труда и материально-техническая база образования, воспроизводство научно-педагогических кадров и экономическая эффективность образования, характеристика затрат на образование как потребительских расходов и производительный характер этих затрат, детерминирующей приоритетность финансирования и развития образовательных подотраслей. В последние годы появились прикладные работы по оценке человеческого капитала российской экономики на основании расчетов издержек и доходов накопления человеческого капитала, норм отдачи в зависимости от степени участия государства и личности в накоплении человеческого капитала, среднелетовых годовых расчетов по уровням образования, среднелетовых объемах человеческого капитала в зависимости от уровня полученного образования и объема трудовых ресурсов, занятых в экономике [9, с.245].

Следует отметить, что экономические системы наиболее чувствительны к изменению уровня человеческого капитала при среднем уровне накопленного в национальной экономике человеческого капитала. Влияние изменений уровня человеческого капитала (в т.ч. инвестиций в образование) на экономику с очень высоким или очень низким уровнем человеческого капитала сравнительно слабее. Анализ

абсолютных показателей свидетельствует об устойчивой положительной связи между уровнем образования и экономическим положением страны.

Оценочный анализ основных макроэкономических индикаторов подтверждает гипотезу о значительной тесноте связей между статическими показателями экономического развития (ВВП на душу населения, индикаторы уровня жизни) и уровнем человеческого капитала. В то же время выявить устойчивую зависимость между показателями человеческого капитала и динамическими индикаторами экономического развития представляется затруднительным. Такие результаты анализа дают основание для заключения о наличии устойчивой зависимости между уровнем человеческого капитала (развитием национальной системы образования) и эффективностью национальной экономики при существенных различиях в конкретных механизмах реализации этих зависимостей в различных странах.

В современной экономической науке разработан широкий спектр моделей экономического роста, учитывающих влияние человеческого капитала на развитие национальной экономики. Характерно, что наиболее значимые и широко распространенные модели экономического роста (модели Барро, Ромеро-Уэила, Лойаза-Виллануэва, Ха Ли, Левина-Ренелта, Левина-Зервоса) различаются выбранным индикатором экономического роста (ВВП в абсолютном и среднедушевом выражении, выпуск на одного рабочего, среднедушевой доход), набором анализируемых факторов, конечным набором значимых факторов (в частности, в отдельных моделях не используются или признаны несущественными такие факторы как динамика сбережений, государственных расходов, инфляция). Однако во всех этих моделях индикаторы человеческого капитала, связанные с образованием, присутствуют и являются значимыми.

В основе современных моделей экономического роста лежит модель Солоу, описывающая замкнутую стационарную экономическую систему. Модификации данной модели, предлагаемые различными авторами, основаны на изменении формы производственной функции Кобба-Дугласа в рамках модели и введении дополнительных зависимостей, описывающих формирование новых переменных модели.

Одной из первых модифицированных моделей Солоу, учитывавших фактор человеческого капитала, была модель, предложенная Р. Лукасом в конце 80-х гг. прошлого века [22, с.28-33]. Она ограничивается исключением из производственного процесса трудовых ресурсов, направленных на производство человеческого капитала (образование, здравоохранение) и вводит дополнительный коэффициент, влияющий на производительность труда и эффективность эксплуатации производственных фондов.

В рамках исследования, осуществленного Е.А. Спирюховой, была проведена эмпирическая проверка модели на основании данных открытой статистики по 136 государствам за 1997-2001 гг. [12, с.89-92]. Проведенное моделирование подтверждает гипотезу об условной сходимости анализируемой модели для основных групп стран при существенном расхождении механизмов влияния человеческого капитала по различным группам стран. Несмотря на значительные вариации коэффициента в по различным группам стран, человеческий капитал является значимым фактором производства для всех стран, кроме государств с ресурсоориентированной экономикой. При этом для стран с высоким уровнем технологического развития значимость человеческого капитала заметно выше значимости производственного капитала. Этот вывод подтверждают расчеты И.А. Майбурова по оценке накопленного человеческого капитала трудовых ресурсов в экономике, свидетельствующие, что среднестатистические объемы человеческого капитала зависят от уровня полученного образования. Метод «затраты-выпуск» показывает, что увеличение объема человеческого капитала в зависимости от числа лет обучения происходит не линейно, а в определенной прогрессии, как следует в целом из модели производства человеческого капитала Т. Шульца [28, с.20-31]. Это, по нашему мнению, достаточно логично, так как на каждом более высоком уровне образования в производство нового человеческого капитала включается все больший запас капитала индивидуума, полученного на предыдущих уровнях. При этом накопление его капитала происходит не самопроизвольно, как, например, накопление капитала на рынке ценных бумаг, а требует активного участия и затрат труда самого индивидуума в процессе производства, поэтому вполне обоснованным видится включение в состав капитала альтернативных издержек как меры «учебного труда».

Человеческий капитал накапливается более быстрыми темпами, чем основной производственный капитал и более медленными темпами, чем номинальный ВВП. Это увеличение, во-первых, незначительно, и, во-вторых, происходит на фоне резко сокращающейся доли основных фондов промышленности в основном производственном капитале экономики. Данный процесс обусловлен не внедрением ресурсосберегающих технологий, что не позволяет оптимистично воспринимать его, а в основном выбытием основных фондов по причине их изношенности, сопряженным с низкой активностью промышленности в их обновлении. По соотношению человеческого и производственного капиталов мы сейчас воспроизводим ситуацию, которая была характерна для США 70-х годов. По расчетам Т. Шульца, это соотношение в экономике США 1969 г. составляло 56 % [27 с.4-6]. В СССР это соотношение по данным К. З. Кирьяновой увеличилось за двадцатилетний период в 1,5 раза, а именно с 43,5 % в 1970 г. до 64,6 % в 1989 г., т.е. по этому показателю мы сейчас находимся на уровне развития производительных сил, характерном для середины 80-х годов [7, с.102-109].

Образовательная составляющая человеческого капитала как в экономике, так и в промышленности увеличивается опережающими темпами по отношению к производственному капиталу. Таким образом, система образования страны не в полной мере справляется с расширенным воспроизводством человеческого капитала темпами, устойчиво опережающими рост производственного капитала. Хотя, именно опережающий характер развития человеческого капитала в условиях инновационной направленности научно-технического прогресса характерен для всех развитых стран.

Следовательно, по мере технологического развития национальной экономики и снижения значимости добывающих отраслей можно ожидать дальнейшего роста значимости человеческого капитала как фактора инновационного производства, что делает особенно актуальной задачу стратегического формирования образовательной, демографической и иммиграционной политики. Высокая значимость человеческого капитала для экономического развития предопределяет необходимость государственного финансирования образования, что в свою очередь, стимулирует экономический рост не только в долго-

срочной, но и в краткосрочной перспективе. Увеличение государственных расходов на образование стимулирует потребление в национальной экономике. Мультипликативное наращивание потребления в национальной экономике, связанное с увеличением государственных расходов на образование, сопоставимо с наращиванием потребления, вызванного аналогичным увеличением финансирования инфраструктуры, а в ряде случаев и превышает его.

Таким образом, эффективное функционирование системы образования позволяет достигать распределенного во времени экономического эффекта, многократно превышающего изначальные затраты. Формируемый в результате функционирования национальной образовательной системы человеческий капитал влияет на всю совокупность экономических и социальных процессов в стране, стимулируя экономический рост, поддерживая высокий уровень эффективности использования имеющихся технологий и расширение национальной инновационно-технологической базы.

Исследование проведено в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта 315

Литература

1. Аристотель. Сочинения: В 4-х т. – М., Наука, 1975. Т.1. 349 с.
2. Бовин А.А. Чередникова Л.Е. Интеллектуальная собственность: экономический аспект. М.; Новосибирск, ИНФРА-М: НГАЭиУ, 2001. – 134 с.
3. Брукинг З.Э. Интеллектуальный капитал. / Пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Владыка М.В. Интеллектуальный капитал в инновационной экономике / М.В. Владыка. – Белгород: Изд-во «Константа». – 2010. – 84 с.
5. Гринэуей Д., Хаунес М. Оценка выгод для общества от системы высшего образования // Экономика образования, 2003.- №3. – С.64-68.
6. Давыдов А.Ю. Образовательный фактор в формировании и развитии человеческого капитала: Дис. ...канд.экон.наук: 08.00.01.Пятигорск, 2001. – 191 с.
7. Кирьянова К.З. Инвестиции в человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ: Дисс. ...канд.экон.наук: 08.00.01. Екатеринбург, 1992. – 233 с.
8. Коротков Э.М. Управление качеством образования. М.: Академический проект, 2007. – 317 с.
9. Майбуров И.А. Парадигма согласованного развития высшей школы и промышленности в регионах. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ – УПИ, 2003. – 516 с.
10. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.46. Ч.П. – 386 с.
11. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях/Под ред. д-ра эконом.наук, проф. Б.З.Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.

12. Спириюхова Е.А. Оценка и финансирование образовательных услуг: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. М.: РГБ, 2003. – 161 с.
13. Струмилин С.Г. Хозяйственное значение народного образования // Плановое хозяйство, 1964. № 9-10, С.16 -54.
14. Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭ и МО, 2001. №12, С.42 – 49.
15. Экономика народного образования: учеб. для студентов / Под ред. В.А.Жамина и С.Л. Костаняна. 2-е изд.. М., 1986. – 249 с.
16. Becker G. On the mechanism of economic development//Journal of monetary economics, 1988. Vol. 45. №22 – P.45.
17. Becker G.S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis. N.Y., 1964. 201 p.
18. Blaug M. An introduction to the Economics of Education. London, 1970. – 996 p.
19. Blaug M. Knowledge production and Science indicators // Economics of Education. London, 1983. – 319 p.
20. Bowen H. Investment in Learning. San-Francisco, 1978. – 423p.
21. Bowman M. The Human Investment Revolution in Economic Thought. Economics of Education I.L., 1968. P. 101 – 134.
22. Lucas R. On the mechanism of economic development//Journal of monetary economics, 1988. №22. – P.28-33.
23. Lucas R. Science and Engineering Indicators. 1997. – volume I. – Wash.: Gov. Print. off., 1997 – 353 p.
24. Machlyp F. Knowledge: Its Greation Distribution and a Economic Significance, vol. I. Knowledge and Knowledge Production. Princenton, 1980. – 272 p.
25. Marshall A. Principles of Economics. London, 1961. Chapter VI, XI, XII.
26. Mincer J. Progress in Humen Capitel Analysis of the Distribution of Earnings. – The Personel Distribution of Incomes. L., 1981, –349p.
27. Schultz T. Investing in People. Berkeley, 1981. P.4 – 6.
28. Schultz T. Investment in Human Capital. – Economics of Education, 1985, I. – P. 20-31.
29. Stuart T. Knowledge production and Science indicators. //Journal of Managment. 24 (3). 1985. P.114-117.
30. Thomas N. Education in National Politics. N.Y., 1985, p.3-4.
31. Thurou L. Investment in Human Capital. Bermont, 1970. 516 p.

1.2. Знание как результат и основа познания научных методов, нововведений, инноваций, современных технологий в трудовой деятельности общества

Основополагающей формой человеческого познания является наука. Научное знание можно изучать с двух точек зрения: во-первых, с позиции получения нового знания, т.е. в процессе деятель-

ности по его достижению, во-вторых, как результат, итог этого процесса, т.е. как существующее знание.

Методы, используемые в этих целях, во многом будут отличаться друг от друга. Соответственно в первом случае выделяют методологию научного исследования, а во втором – методологию анализа существующего научного знания [2, с.35-36].

Впервые проблемы научного метода стали изучаться в рамках древнегреческой науки. Именно там возник знаменитый аксиоматический метод (самоочевидная истина, не требующая доказательств) и связанная с ним дедуктивная логика по Аристотелю (384-322 гг. до н.э.) в форме силлогистики (раздел формальной логики, учение о силлогизмах – умозаключение, состоящее из посылок и вывода – параллелепипед и куб как его частный случай) [8, с.4-5; 9, с.6].

С возникновением экспериментального естествознания в XVII в. на первый план выдвигается проблема исследования методов и средств опытного изучения природы. Так как унаследованные от Античности и Средних веков силлогистические методы не годились для этой цели, то выдающиеся философы того времени Альберт Великий, Фома Аквинский, Ф. Бэкон и Р. Декарт в своих сочинениях уделили большое внимание проблеме исследования методов получения нового знания в науке [7, с.20-21; 8, с.5,7; 9, с.7; 10 с.12].

В качестве основных требований Декарт рекомендует три правила метода: 1) начинать с простого и очевидного; 2) из него путем дедукции получать более сложные высказывания; 3) действуя при этом так, чтобы не было упущено ни единого звена, т.е. сохраняя непрерывность цепи умозаключений.

В области эмпирических наук Бэкон в качестве важнейшего метода исследования выдвинул индукцию [4, с.20-21; 6, с.7]. Однако Бэкон явно недооценивал роль дедукции и математики в научном исследовании, например при обработке результатов экспериментов. Кроме того, он неправильно считал свою индуктивную логику безошибочным методом открытия новых истин в науке.

Таким образом, основоположники учения о методах науки опирались в своих воззрениях на основные типы логических рассуждений, которыми явно или неявно пользуются как в повседневном, так и в научном мышлении.

Современная методология (совокупность применяемых в науке методов) использует множество других способов и приемов познания, общей особенностью которых является целенаправленный, организованный и систематический характер поиска истины. Только при систематическом использовании методов можно приблизиться к истине.

Сложные проблемы науки меньше всего поддаются алгоритмизации, и их решение нельзя свести к применению каких-либо готовых правил и рецептов. Такие методы называют поэтому эвристическими, или поисковыми. Отсюда становится очевидным, что научное познание не сводится к непрерывной цепи догадок и предположений. Тем более что в процессе познания решительно отсеивают явно неправдоподобные догадки [8, с.6,7].

При выдвижении научных гипотез, поиске законов, построении и проверке теорий руководствуются теми или иными способами, приемами и нормами исследования, которые в своей совокупности и составляют эвристический потенциал исследования. Хотя эвристические методы и не гарантируют достижения истины, тем не менее, они в значительной мере дисциплинируют мышление и облегчают поиск истины, делая его более систематичным и целенаправленным.

Научные исследования можно классифицировать по различным признакам [9, с.9-11]:

1. По источнику финансирования – бюджетные, договорные, нефинансируемые.

2. По целевому назначению – фундаментальные, прикладные, теоретико-прикладные, поисковые, разработки. Фундаментальные научные исследования представляют собой экспериментальную или теоретическую деятельность, нацеленную на получение новых знаний в природе, обществе, технике и т. п.

Прикладные научные исследования направлены на получение новых знаний для достижения практических целей и решения конкретных задач

При сочетании двух вышеназванных видов научные исследования относят к теоретико-прикладным.

Поисковыми называют исследования, используемые для выявления перспективности работы над какой-либо темой и отыскания путей решения научных задач.

Разработкой принято считать исследование, направленное на внедрение в практику результатов фундаментальных и прикладных исследований.

3. По длительности научные исследования делятся на долгосрочные, краткосрочные, экспресс-исследования.

4. По формам и методам исследования выделяют экспериментальные, экспериментально-аналитические, методические, описательные, историко-биографические исследования и исследования смешанного типа [1, с.23-24].

5. По предмету исследования выделяют теории, характеризующие объективные свойства и закономерности окружающего нас мира: физические, биологические, социальные, экономические и другие теории. Также существуют теории, науки, направленные на изучение субъективной реальности: психология, логика, педагогика и др.

В Номенклатуре специальностей научных работников, утвержденной приказом Минпромнауки РФ 31 января 2001 г. № 47, указаны следующие отрасли науки: физико-математические, химические, биологические, геолого-минералогические, технические, сельскохозяйственные, исторические, экономические, философские, филологические, географические, юридические, педагогические, медицинские, фармацевтические, ветеринарные, искусствоведение, архитектура, психологические, социологические, политические, культурология и науки о Земле.

Есть и другая классификация наук. Например, в зависимости от связи с практикой науки делят на фундаментальные (теоретические), которые объясняют основные законы объективного и субъективного мира и прямо не ориентированы на практику, и прикладные, которые направлены на решение технических, производственных, социально-технических проблем.

В ходе общественного разделения труда выделилось пять взаимосвязанных научных сфер: академическая, вузовская, отраслевая, производственная и вневедомственная.

Таким образом, наука – это исторически сложившаяся и непрерывно развивающаяся система знаний о природе, обществе (в том числе о развитии производительных сил и производственных отношениях), мышлении, об объективных законах развития.

Современная наука нуждается в философском осмыслении, так как она имеет ряд особенностей, отличающих её от науки даже недавнего прошлого. Эти особенности характеризуют не только саму по себе, но и ее роль в качестве интеллектуального фундамента технологического прогресса, стремительно меняющего современный мир, а также социальные последствия современной науки.

Необходимо отметить следующие моменты в изменении образа науки наших дней:

а) конечно, выдвижение принципиально новых идей в науке остается делом сравнительно немногих наиболее крупных ученых, которым удастся заглянуть за «горизонты» познания, а нередко и существенно их расширить. Но все же для научного познания в целом становятся все более характерными коллективные формы деятельности, осуществляемые, как выражаются философы, «научными сообществами»;

б) в современную науку все интенсивнее проникают методы, основанные на новых технологиях, а также новые математические методы, которые серьезно меняют прежнюю методологию научного познания; следовательно, требуются и философские коррективы по этому поводу. Принципиально новым методом исследования стал, например, вычислительный эксперимент, который получил сейчас самое широкое распространение;

в) сфера научного познания стремительно расширяется, включая прежде недоступные объекты и в микромире, в том числе тончайшие механизмы живого, и в макроскопических масштабах;

г) еще одна характерная черта современной науки состоит в том, что она перешла к комплексному исследованию человека методами разных наук. Объединение оснований этих методов немислимо без философии;

д) значительные изменения происходят в системе научного знания. Оно все более усложняется, знания разных наук перекрещивают-

ся, взаимно дополняя друг друга в решении ключевых проблем современной науки;

е) довольно быстро обнаружались и некоторые опасности, связанные с возможным применением достижений современной науки. Например, современная биология изучает тонкие механизмы наследственности, а физиология проникла так глубоко в структуру мозга, что стало возможным эффективно влиять на человеческое сознание и поведение;

ж) наука обеспечивает беспрецедентный технологический прогресс, создавая условия для повышения уровня и качества жизни. Она выступает и как социально-политический фактор: государство, обладающее развитой наукой и на основе этого создающее передовые технологии, обеспечивает себе и больший вес в международном сообществе.

Современное научное и технологическое развитие, таким образом, по-новому ставит вопросы и об этике науки. Важно отметить, что только объективное знание законов природы может дать возможность использовать достижения науки на благо человека. Для получения новых знаний необходимо пользоваться методологией НИР – учением о методах, средствах, приемах, используя конкретные методы инструменты познания [4, с.11-13; 5, с.60-61, 94-95]:

- анализ – изучение путем мысленного или практического расчленения на составные части;
- синтез – изучение в единстве и взаимосвязи частей;
- индукция – когда общий вывод о признаках многих элементов делают по изучению этих признаков у частных элементов;
- дедукция – когда сначала изучают объект в целом, а затем его части;
- аналогия – по установлению сходства одних предметов и явлений с другими;
- моделирование – замена изучаемого предмета и явления моделью, имеющей существенные черты оригинала;
- абстрактный метод – связан с отвлеченным переходом от конкретных предметов к общим понятиям;
- конкретизация – по качественному многообразию реального существования;
- системный анализ – оценка объекта по всем факторам;

– гипотеза – научное предположение, выдвигаемое для объяснения какого-либо явления и требующее проверки на основе теоретического обоснования для того, чтобы стать научной теорией или хотя бы точкой зрения;

– теория – совокупность научных положений, учение по какому-либо вопросу;

– парадигма – теория или модель, тип постановки проблемы, принимаемые в качестве образца решения исследовательских задач;

– концепция – система взглядов на то или иное понимание явлений, процессов;

– информация – совокупность каких-либо сведений о состоянии или изменении явлений и объектов реального мира [1, с.13-14; 9, с.8-9].

Имеются три основные концепции науки: наука как знание, наука как деятельность, наука как социальный институт [3, с.32; 6, с.17-18; 9, с.18-21; 10, с.18-21]. Современная наука представляет собой органичное единство этих трех моментов. Здесь деятельность – ее основа, своеобразная «субстанция», знание – системообразующий фактор, а социальный институт – способ объединения ученых и организации их совместной деятельности. Эти три момента и составляют полное определение современной науки.

Первая концепция – наука как знание – с учетом многовековой традиции рассматривается как особая форма общественного сознания и представляет собой некоторую систему знаний. Так понимали науку еще Аристотель и Кант. Подобное понимание долгое время было чуть ли не единственным.

Если рассматривать науку как деятельность, то сегодня ее функции представляются нам не только наиболее очевидными, но и первейшими и изначальными. И это понятно, если учитывать беспрецедентные масштабы и темпы современного научно-технического прогресса, результаты которого ощутимо проявляются во всех отраслях жизни и во всех сферах деятельности человека.

Процесс превращения науки в непосредственную производительную силу впервые был зафиксирован и проанализирован К. Марксом в середине XIX века, когда синтез науки, техники и производства был не столько реальностью, сколько перспективой.

В 50-60-е гг. XX в. стали появляться работы, в которых был разработан деятельностный подход к науке, в результате чего она стала трактоваться не только как знание само по себе, а прежде всего, как особая сфера профессионально-специализированной деятельности, своеобразный вид духовного производства. Несколько позже наука стала пониматься и как социальный институт.

Наука как социальный институт – это социальный способ организации совместной деятельности ученых, которые являются особой социально-профессиональной группой, определенным сообществом.

Цель и назначение науки как социального института – производство и распространение научного знания, разработка средств и методов исследования, воспроизводство ученых и обеспечение выполнения ими своих социальных функций.

В условиях научно-технической революции у науки все более отчетливо обнаруживается еще одна концепция – она выступает в качестве социальной силы. Наиболее ярко это проявляется в тех многочисленных в наши дни ситуациях, когда данные и методы науки используются для разработки масштабных планов, проектов и программ социального экономического развития.

К середине XX в. фабричный способ производства стал доминирующим. Во второй половине XX в. большое распространение получила автоматизация. К концу XX в. развились высокие технологии, продолжился переход к информационной экономике. Все это произошло благодаря чрезвычайно интенсивному развитию науки и техники.

Однако этот процесс привел к нескольким последствиям.

Во-первых, увеличились требования к работникам. От них стали требовать больших знаний, а также понимания новых технологических процессов.

Во-вторых, увеличилась доля работников умственного труда, научных работников, т.е. людей, работа которых требует глубоких научных знаний.

В-третьих, вызванный научно-техническим прогрессом рост благосостояния и решение многих социальных проблем общества породили веру широких масс в способность науки решать проблемы человечества и повышать качество жизни.

В качестве же главных критериев выделения функций науки надо учитывать основные виды деятельности ученых, их круг обязанностей и задач, а также сферы приложения и потребления научного знания. Ниже перечислены некоторые главные функции науки:

– познавательная функция задана самой сутью науки, главное назначение которой – познание природы, общества и человека, рационально-теоретическое постижение мира, открытие его законов и закономерностей, объяснение самых различных явлений и процессов, осуществление прогностической деятельности, т.е. производство нового научного знания;

– мировоззренческая функция, безусловно, тесно связана с первой, ее главная цель – разработка научного мировоззрения и научной картины мира, исследование рационалистических аспектов отношения человека к миру, обоснование научного миропонимания: ученые призваны разрабатывать мировоззренческие универсалии и ценностные ориентации, хотя, конечно, ведущую роль в этом играет философия;

– культурно-образовательная функция заключается, главным образом в том, что наука является феноменом культуры, заметным фактором культурного развития людей и образования. Ее достижения, идеи и рекомендации заметно воздействуют на весь учебно-воспитательный процесс, на содержание программ, планов, учебников, на технологию, формы и методы обучения. Безусловно, ведущая роль здесь принадлежит науке;

– производственная, технико-технологическая функция призвана внедрять в производство нововведения, инновации, новые технологии, формы организации и др. [6, с.21]. Не случайно, а вполне обоснованно учёные говорят и пишут о превращении науки в непосредственную производительную силу общества, о науке как особом «цехе» производства, о возможности отнесения ученых к производительным работникам, а все это как раз и характеризует данную функцию науки.

Литература

1. Бессмертный В.С. Основы научных исследований: Методические указания для проведения практических занятий / В.С. Бессмертный, Л.Ю. Савватеева, С.Н. Зубенко, Л.П. Пашенцева – Белгород: Изд-во БУПК, 2000. – 80 с.

2. Кожекина Т.В. Технология выполнения и оформления учебно-исследовательской работы: Учебно-методическое пособие/ Т.В. Кожекина, Е.А. Ко-

жекина, М.Ф. Надежина. Под общей ред. Кожекиной Т.В. – М.: УЦ Перспектива, 2009. – 168 с.

3. Кожухар. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.М. Кожухар. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 216с.

4. Кузин Ф.А. Кандидатская диссертация. Методика написания, правила оформления и порядок защиты: Практическое пособие для аспирантов соискателей ученой степени/ Под ред. Абрамова В.А. – 11-е изд., доп. – М.: Ось-89, 2011. – 224 с.

5. Лузан П.П. Научно-исследовательские знания для высшего образования. Монография. – Смоленск: Универсум. 2010. – 260 с.

6. Прокушев Е.Ф. Основы научных исследований: Учеб. пособие. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2012. 203 с.

7. Рузавин Г.И. Методология научного исследования: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 317 с.

8. Рузавин Г.И. Методология научного познания: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 287 с.

9. Черныш А.Я. и др. Основы научных исследований: курс лекций для студентов/А.Я Черныш, Т.Д. Михайленко, Н.П. Багмет, И.В. Глазунова, А.В. Смирнов. – М.: РИО РТА, 2008. –252 с.

10. Шкляр.М.В. Основы научных исследований. Учебное пособие для бакалавров/М.Ф. Шкляр. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 244 с.

1.3. Оценка уровня внешнеэкономической безопасности в условиях инновационного развития России

Анализ мирового экономического развития на протяжении последнего десятилетия убедительно свидетельствует об углублении конкуренции национальных экономик, наднациональных сообществ, транснациональных корпораций, усиление тенденции к либерализации мировой экономики, активизации борьбы за рынки сбыта, природные ресурсы, интеллектуальный потенциал и информацию. В этих условиях решающее значение приобретает обеспечение внешнеэкономической безопасности¹ страны, как основы для ее развития и конкурентоспособности. Высокий уровень открытости и интегрированности экономики России в мировое хозяйство создает дополнительные угрозы для экономического развития страны.

Многолетний мировой опыт показывает, что мощь и национальная безопасность государства характеризуются, прежде всего, состоянием экономики страны, ее конкурентоспособностью на мировых

¹ В настоящей работе термины «внешнеэкономическая безопасность» и «экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности» будут использоваться как синонимы.

рынках. Чем устойчивее, конкурентоспособнее экономика, тем выше уровень ее экономической безопасности. Очевидно, что важнейшим элементом экономической безопасности является внешнеэкономическая безопасность государства, т. е. независимость и стабильность всех его систем по отношению к другим державам. Внешнеэкономический компонент должен также иметь определенный «запас прочности», на случай непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, с тем, чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение каких-либо угроз, по возможности предотвратить, нейтрализовать или хотя бы свести к минимуму потенциальные экономические, социальные, военные потери.

Внешнеэкономическая безопасность является составной частью экономической безопасности государства, которая имеет определенную самостоятельность и занимает важнейшее место среди составляющих национальной безопасности, поскольку сама она является материальной базой всей системы безопасности государства и выражает ключевые интересы отдельных граждан, хозяйствующих субъектов, общества и государства.

Таким образом, национальная безопасность и экономическое развитие России существенно зависят от внешнеэкономической составляющей: тенденций развития мирового хозяйства, политической и экономической ситуации в мире, поэтому, вопросы внешнеэкономической безопасности приобретают особую актуальность, что обуславливает потребность в углубленном исследовании социальных и экономических процессов и явлений, обеспечения внешнеэкономической безопасности и влиянию на нее позитивных и негативных факторов.

Проведем оценку экономической безопасности России в сфере внешнеэкономической деятельности, определив возможные угрозы развития российской экономики и их уровень.

Рассмотрим показатели, которые будут использованы в ходе оценки. Учитывая многообразие форм внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономическую безопасность целесообразно рассматривать в разрезе двух составляющих: внешнеторговой и инвестиционной. Именно эти составляющие, по большому счету, формируют состояние внешнеэкономической безопасности страны.

Внешнеторговая и международная инвестиционная деятельность Российской Федерации подвержены ряду внешних угроз (высокая экспортная и импортная зависимость, низкая инвестиционная привлекательность для иностранного капитала, низкая эффективность иностранных инвестиций, сырьевая структура экспорта и др.), которые в значительной степени понижают экономическую безопасность страны.

Определить уровень внешнеэкономической безопасности страны можно посредством сравнения показателей внешнеэкономической деятельности с их пороговыми значениями. В настоящей работе будут использоваться величины пороговых значений, предложенные Н.В. Фирюлиной, А.И. Смирновым, Д.Е. Кациком [7]. Основными показателями, позволяющими оценить экономическую безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности являются:

1. Коэффициент открытости экономики (соотношение объема внешнеторгового оборота к ВВП) показывает степень интегрированности государства в мировое хозяйство.

2. Коэффициент покрытия импорта экспортом (соотношение объема импорта к экспорту) показывает соотношение импорта и экспорта.

3. Импортная квота (соотношение объема импорта к ВВП) показывает значимость импорта для народного хозяйства страны.

4. Экспортная квота (соотношение объема экспорта к ВВП) показывает значимость экспорта для народного хозяйства страны.

5. Доля импорта во внутреннем потреблении показывает уровень стратегической зависимости жизнедеятельности страны от импорта продовольственных товаров.

6. Удельный вес сырья и продукции с низким уровнем переработки в общем объеме экспорта показывает уровень развития экономики страны и тип ее структуры.

7. Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал показывает степень зависимости экономики страны от иностранного капитала.

8. Доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в общем объеме иностранных инвестиций и Доля иностранных инвестиций в

финансовую деятельность в общем объеме иностранных инвестиций показывают эффективность привлеченных иностранных капиталов по отношению к национальной экономике.

Помимо данных показателей также могут быть использованы некоторые другие, характеризующие структуру торговли и иностранных инвестиций и демонстрирующих отраслевые или товарные «перекосы».

На основании перечисленных показателей проведем анализ внешнеэкономической безопасности Российской Федерации.

В таблице 1 представлены основные показатели экономической безопасности страны в сфере внешней торговли в сравнение с их пороговыми значениями за ряд последних лет.

Таблица 1

Показатели экономической безопасности России в сфере внешней торговли и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент открытости экономики	не менее 30 не более 80	38,36	41,02	43,18	42,06	40,26
Коэффициент покрытия импорта экспортом	не менее 100	180	173	169	165	166
Импортная квота	не более 30	13,68	15,02	16,05	15,85	15,16
Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта	не более 30	43,5	44,5	48,0	49,9	48,6
Отношение импорта машин, оборудования и транспортных средств к объему внутреннего производства машин, оборудования и транспортных средств	не более 40	84,26	81,06	87,79	88,08	87,20

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Отношение импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к объему внутреннего производства продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья	не более 30	33,76	33,96	34,65	31,58	32,81
Экспортная квота	не более 40	24,68	26,01	27,12	26,21	25,11
Удельный вес топливно-энергетических товаров в общем объеме экспорта	не более 35	67,4	68,8	70,3	70,2	70,6
Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта	не менее 10	5,9	5,7	4,5	5,1	5,4

Составлено по материалам: [1], [3], [5], [7, с. 99].

Анализ количественных индикаторов внешнеторговой безопасности, приведенных в таблице 1, показывает, что российская экономика подвергается значительным рискам во внешнеэкономической деятельности. Об этом свидетельствует, в частности, значение коэффициента открытости экономики (около 40 %), которое характеризует Россию как страну с высокой степенью интегрированности в мировое хозяйство, а значит, и с высокой степенью уязвимости от изменений конъюнктуры на мировых товарных рынках (в особенности топливно-энергетических). Тем не менее, показатель не является критическим и имеет стабильно сравнительно невысокое значение в течение всего рассматриваемого периода с 2009 г. по 2013 г.

Коэффициент покрытия импорта экспортом демонстрирует тенденцию к понижению, снизившись в 2013 г. на 8% по сравнению с 2009 г. Тем не менее, значение показателя не является критическим и

положительно характеризует стоимостное преобладание экспорта над импортом Российской Федерации.

Импортная квота для России составляет около 15%, что вдвое меньше порогового максимума. Подобное значение показывает низкую зависимость от общего импорта. С 2009 г. по 2011 г. наблюдалось незначительное повышение импортной квоты, для 2011-2013 гг. характерно понижение импортной квоты.

Более подробно следует рассмотреть структуру импорта.

В течение всего рассматриваемого периода более чем 43% от общей стоимости импорта приходится на импорт машин, оборудования и транспортных средств. Данный показатель имеет положительную динамику роста. Его доля в структуре импорта за пять лет выросла более чем на 5 % (рис. 1). В 2012 г. импорт данной категории товаров составил половину от общего объема импорта.

Подобная ориентация импорта в Российскую Федерацию сопровождается низким уровнем развития внутреннего производства товаров данной категории. Отношение импорта машин, оборудования и транспортных средств к объему внутреннего производства этих товаров стремится к 90 %, что вдвое больше порогового значения.

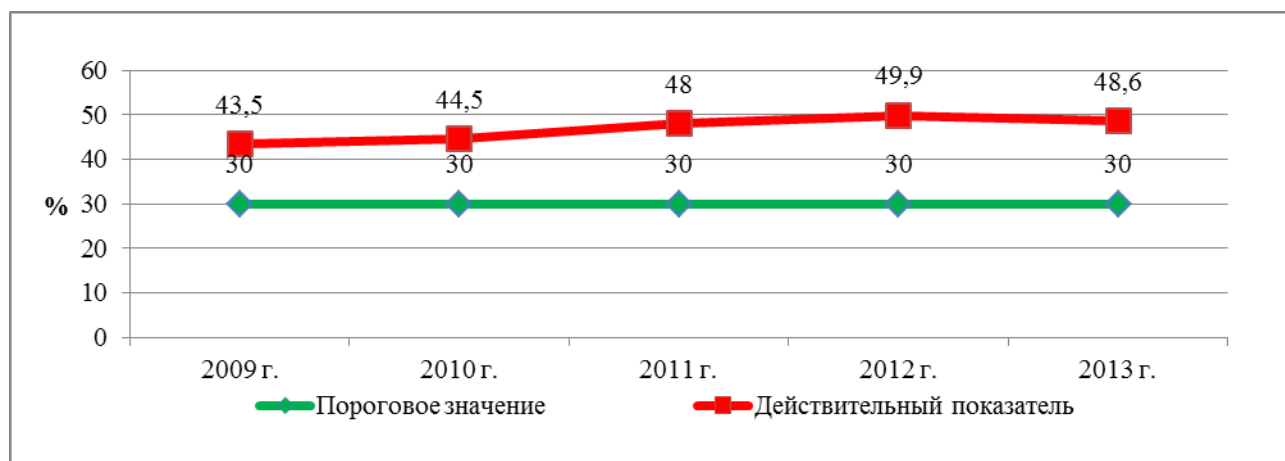


Рис. 1. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта в 2009-2013 гг. Составлено по материалам: [5], [7, с. 99].

Причем соотношение данных показателей имеет тенденцию к росту: в 2009 г. импортированные машины, оборудование и транспортные средства на 84,3% покрывали объемы внутреннего производства данных товаров, в 2013 г. – на 87,2% (рис. 2).

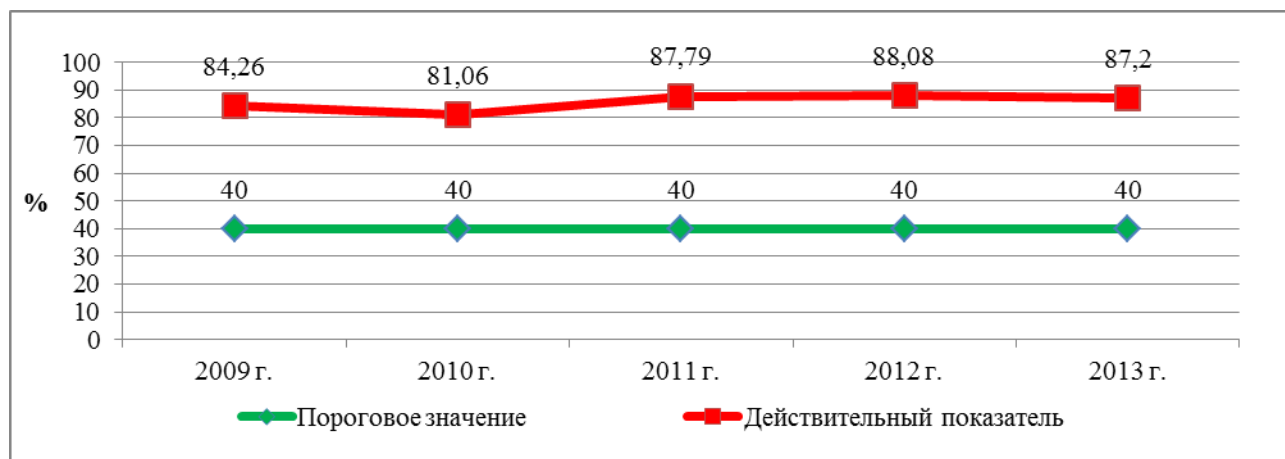


Рис. 2. Отношение импорта машин, оборудования и транспортных средств с объемами внутреннего производства данных товаров в 2009-2013 гг.
Составлено по материалам: [1], [3], [5], [7, с. 99].

Подобная ситуация является критической, поскольку машины, оборудование являются неотъемлемым звеном модернизации экономики, значительные масштабы их импорта неблагоприятно отражаются на конкурентоспособности национальных производителей, степени развития импортозамещения. Высокая зависимость от импорта данных товаров составляют угрозу экономической безопасности России.

Показатель отношения импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к объему внутреннего производства данных продовольственных товаров немного превышает пороговое значение (на 1,5- 4 %). Подобная ситуация не является критической, поскольку наметилась тенденция снижения доли импорта во внутреннем объеме производства продовольствия в 2009-2013 гг. Однако стоит более пристально рассматривать проблемы продовольственной безопасности, не допуская высокой зависимости от зарубежных производителей.

Что касается экспорта, экспортная квота Российской Федерации, характеризующая степень зависимости производства национальной экономики от сбыта товаров собственного на рынках других стран, приблизительно составляет 25% с периодами незначительного роста и падения показателя. Данный уровень экспортной квоты не превы-

шает пороговый максимум, и демонстрирует номинальную конкурентоспособность российских товаров на зарубежных рынках.

Тем не менее, структура экспорта Российской Федерации традиционно имеет сырьевую ориентацию, что характеризует низкую развитость внутреннего производства товаров с высокой степенью переработки и составляет большую угрозу экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе.

Удельный вес топливно-энергетических товаров в общем объеме экспорта превышает пороговый показатель в 2 раза и составляет около 70%. В течение 2009-2013 г. наблюдается увеличение доли топливно-энергетических товаров в структуре экспорта РФ, на 3,2% за 5 лет (рис. 3).

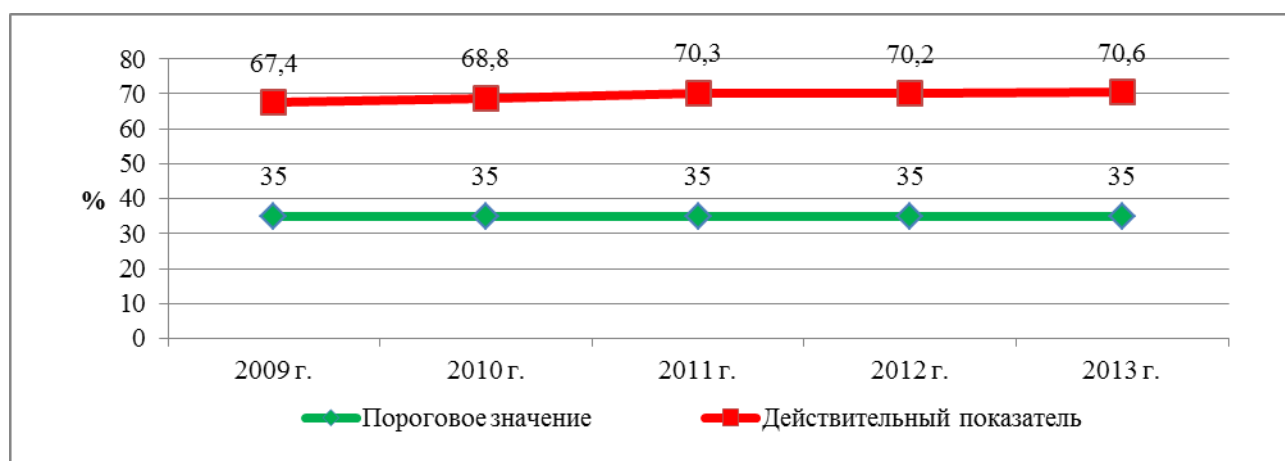


Рис. 3. Удельный вес топливно-энергетических товаров в общем объеме экспорта России в 2009-2013 гг.

Составлено по материалам: [5], [7, с. 99].

Подобная тенденция сопровождается высокой бюджетной зависимостью от экспорта топливно-энергетических товаров (табл. 2).

Таблица 2

**Суммы таможенных платежей, поступивших
в федеральный бюджет Российской Федерации
в разрезе топливно-энергетических товаров в 2009-2013 гг.**

(млрд. рублей)

Таможенные платежи	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5	6
Всего	3244,9	4682,2	3422,3	4078,2	5288,7
Таможенные сборы	24,2	28,2	19,7	25,6	31,4
<i>в % к Всего</i>	0,75	0,60	0,58	0,63	0,59

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Акциз	26,7	35,3	19,8	30	47,6
<i>в % к Всего</i>	0,82	0,75	0,58	0,74	0,90
НДС	871,1	1133,8	873,4	1169,5	1497,2
<i>в % к Всего</i>	26,85	24,22	25,52	28,68	28,31
Ввозная таможенная пошлина	488,1	625,6	467,6	345	2,2
<i>в % к Всего</i>	15,04	13,36	13,66	8,46	0,04
Вывозная таможенная пошлина	1834,9	2859,3	2042,2	2508,1	3710,3
<i>в % к Всего</i>	56,55	61,07	59,67	61,50	70,16
в том числе: вывозные таможенные пошлины на нефтега- зовые ресурсы	1784,6	2797,6	2014,8	2469,4	3653,3
<i>в % к вывозным по- шлинам всего</i>	97,26	97,84	98,66	98,46	98,46
<i>в % к Всего</i>	55,00	59,75	58,87	60,55	69,08

Составлено по материалам: [4], [6].

Как следует из данных таблицы 2, внешнеэкономические доходы бюджета России на 70% состоят из сумм вывозных таможенных пошлин и 28% из платежей по НДС. Данные виды платежей взимаются таможенными органами при экспорте энергоресурсов. Общая сумма вывозных таможенных пошлин на 99% представлена пошлинами, начисляемыми на экспорт нефтегазовых ресурсов. Соответственно от 55% до 70% внешнеэкономических бюджетных доходов зависит от экспорта топливно-энергетических товаров.

Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта из России составляет около 5%, что в два раза ниже порогового значения. Это еще раз подтверждает сырьевую ориентацию экономики страны и низкую долю продукции с высоким уровнем переработки в общем объеме экспорта. Показатель имеет тенденцию к понижению в течение рассматриваемого периода (рис. 4).

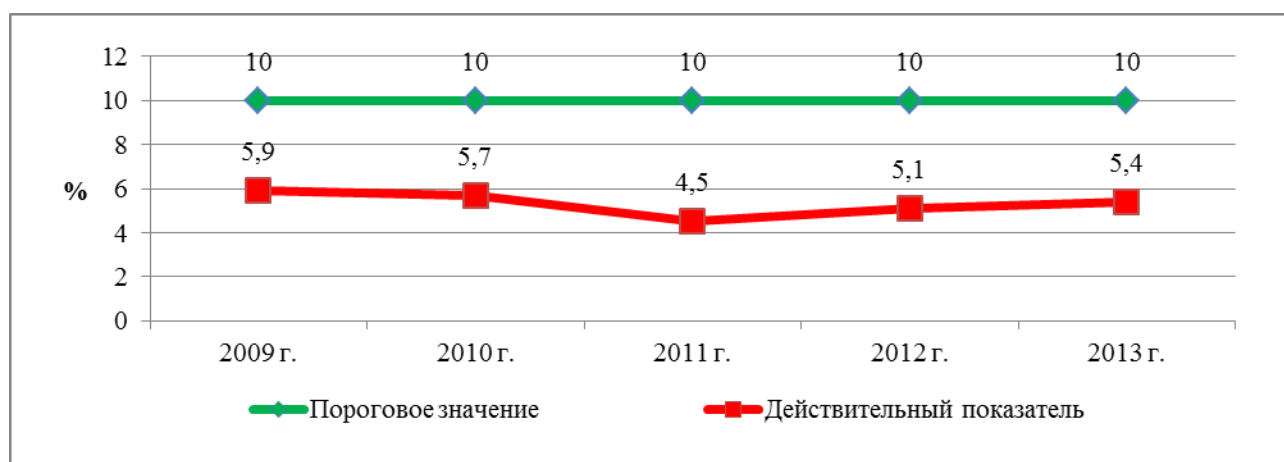


Рис. 4. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта России в 2009-2013 гг.
Составлено по материалам: [1], [3], [5], [7, с. 99].

Экономическая безопасность России в сфере внешней торговли помимо сложившихся особенностей структуру внешнеторговой деятельности также определяется рядом финансовых показателей и их пороговых значений. В таблице 3 отражены основные показатели данной категории в 2009-2013 гг.

Таблица 3

Финансовые показатели экономической безопасности России в сфере внешнеторговой деятельности и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5	6	7
Доля бюджетных доходов от внешнеэкономической деятельности в общем объеме доходов бюджета РФ	не более 20	36,57	38,86	41,04	38,61	38,49
Отношение доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности к ВВП	не более 5	6,91	7,00	8,40	7,90	7,50

Составлено по материалам: [1], [4], [7, с. 99].

Исходя из данных таблицы 3, отметим, что доля бюджетных доходов от внешнеэкономической деятельности в общем объеме доходов бюджета страны не должна превышать 20%. Для Россий-

ской Федерации характерно превышение данного порогового значения практически в 2 раза. При этом в 2009-2011 г. наблюдается увеличение удельного веса доходов от внешнеэкономической деятельности с 36,6% до 41,04%, в 2011-2013 г. отмечено незначительное снижение, что показано на рис. 5.

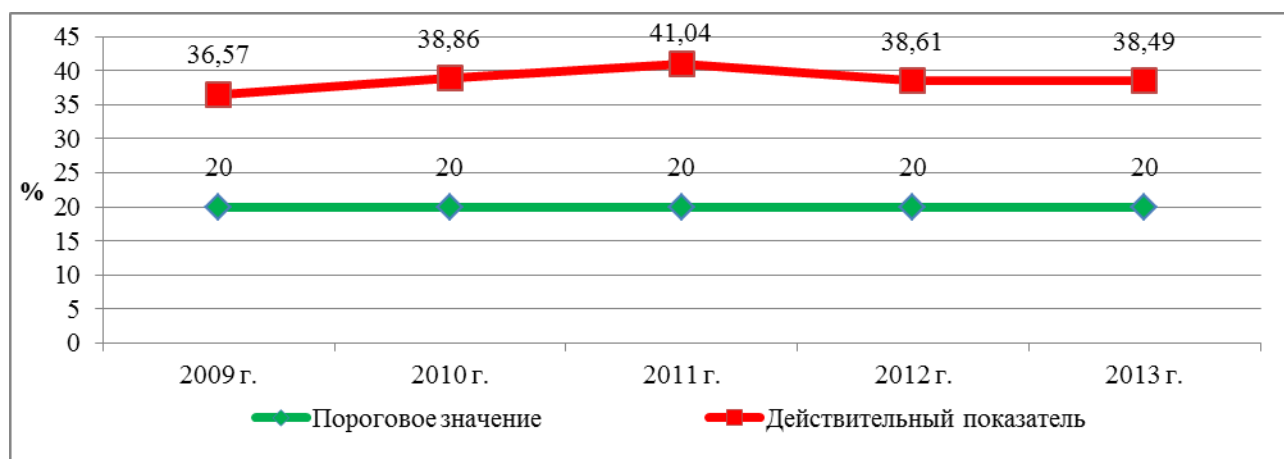


Рис. 5. Доля бюджетных доходов от внешнеэкономической деятельности в общем объеме доходов бюджета России в 2009-2013 гг.

Составлено по материалам: [4], [7, с. 99].

Кроме того отношение доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности к ВВП России также незначительно превышает пороговый показатель. При необходимых 5%, значение колеблется в диапазоне 6,9-8,4%. Максимум достигнут в 2011 г., однако в 2013 г. показатель снизился до отметки 7,5%, как видно из рис. 6.

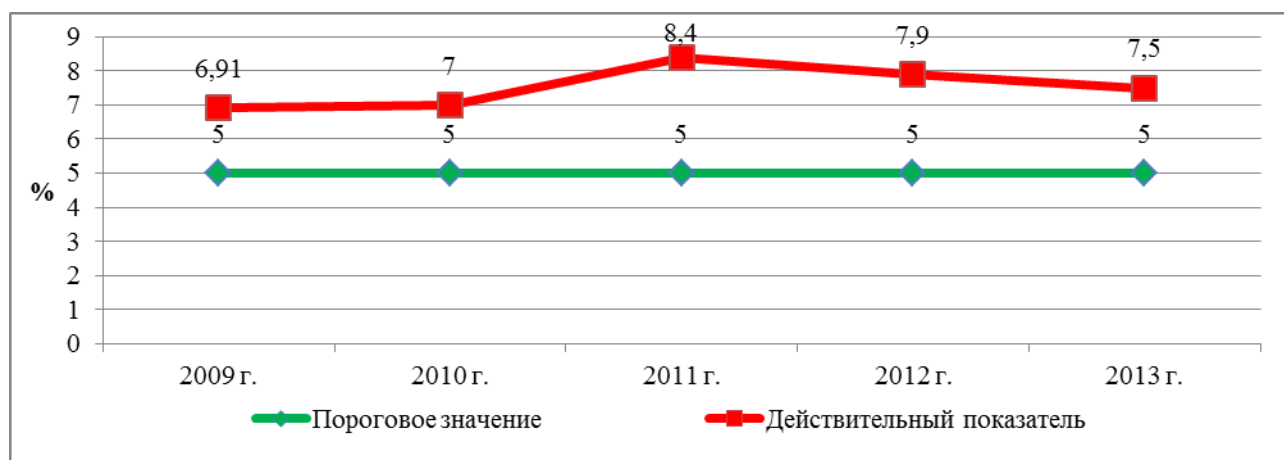


Рис. 6. Отношение доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности к внутреннему валовому продукту России в 2009-2013 гг.

Составлено по материалам: [1], [4], [7, с. 99].

Превышение порогового значения по удельному весу доходов от внешнеэкономической деятельности в бюджете РФ и отношению доходов бюджета от ВЭД к ВВП демонстрирует высокую зависимость экономики от конъюнктуры мировых товарных рынков и изменений валютных курсов, что повышает риски экономической безопасности страны, неблагоприятно сказывается на темпах социально-экономического.

Отдельно рассмотрим состояние внешнеэкономической безопасности России в сфере инвестиционной деятельности. В таблице 4 представлены основные показатели и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

Таблица 4

**Показатели экономической безопасности России
в сфере инвестиционной деятельности и их пороговые значения
в 2009-2013 гг.**

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доля ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций	не менее 70	19,41	12,04	9,66	12,08	15,35
Отношение ПИИ к ВВП	не менее 5	1,30	0,91	0,97	0,93	1,25
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал	не менее 20	6,33	4,58	4,90	4,61	6,27

Составлено по материалам: [1], [2], [3], [7, с. 99].

Как видно из вышеприведенной таблицы, российская экономика в последнее время становится все более привлекательной для иностранных инвесторов. Ежегодно растут объемы капиталовложений иностранных инвесторов в различные объекты на территории Российской Федерации. Тем не менее, специфика инвестиционной деятельности, осуществляемой в стране инвесторами из-за рубежа, неоднозначно сказывается на экономической безопасности государства.

По-прежнему в структуре поступивших иностранных инвестиций преобладают финансовые инвестиции, доля прямых иностран-

ных инвестиций (ПИИ) несравнимо мала. При пороговом значении не менее 70%, удельный вес поступающих в Россию ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций составляет от 9,7% до 19,4% в различные годы. В 2009-2011 г. наблюдается значительное снижение данного показателя, практически в 2 раза. Для 2011-2013 гг. характерен рост удельного веса ПИИ в общем объеме поступивших инвестиций, что отмечено на рис. 7.

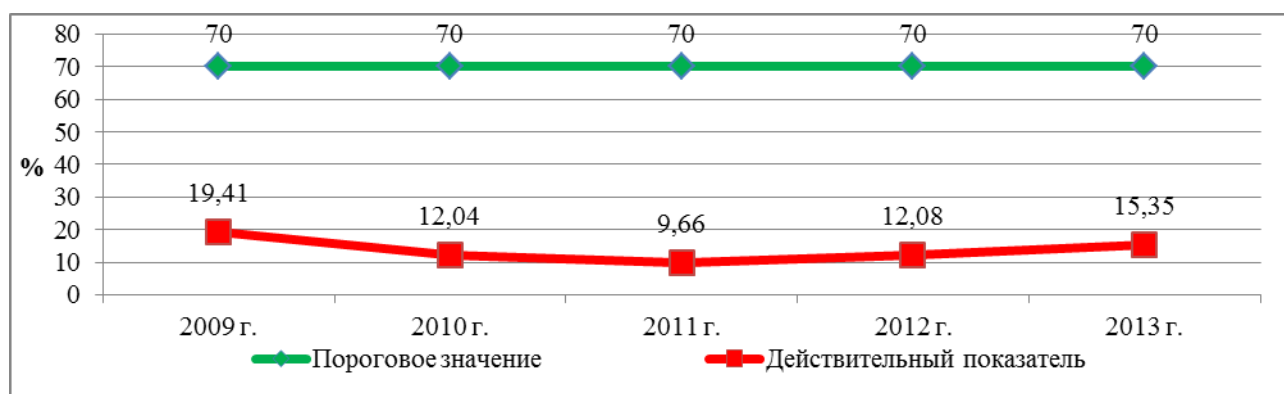


Рис. 7. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, поступающих в Россию в 2009-2013 гг.

Составлено по материалам: [2], [7, с. 99].

Стоит отметить, что в основном иностранный капитал поступает в Россию в форме прочих инвестиций (торговые кредиты, финансовые займы), данная форма иностранного инвестирования не является эффективной для экономики страны, поскольку, по сути, не связана с производством.

В сравнении с ВВП страны объем поступающих прямых иностранных инвестиций незначителен. При пороговом значении не менее 5% показатель по России составляет около 1%.

В 2010-2013 г. наблюдается незначительный рост удельного веса ПИИ в общем объеме ВВП страны: с 0,91% до 1,25%, что показано на рисунке 8.

Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал также ниже порогового значения. Наблюдается расхождение показателей практически в 4 раза. Как видно из рисунка 9, на долю иностранных инвесторов приходится от 4,6% до 6,3% от инвестиций в основной капитал.

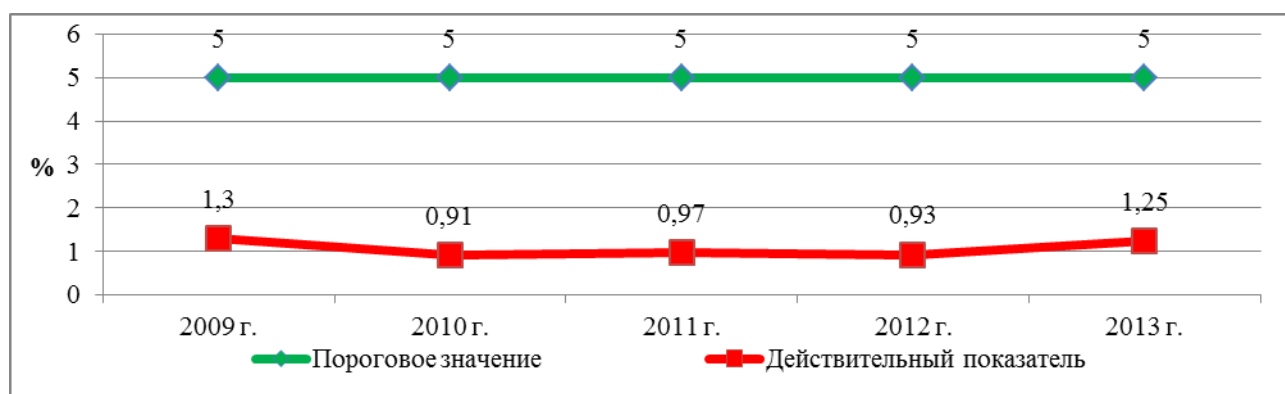


Рис. 8. Отношение прямых иностранных инвестиций к внутреннему валовому продукту России в 2009-2013 гг. Составлено по материалам: [1], [2], [3], [7, с. 99].

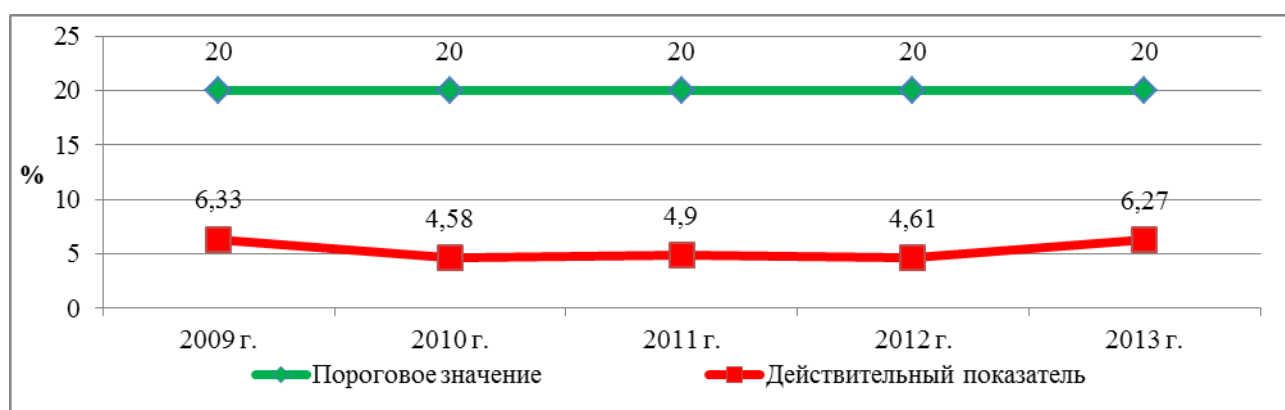


Рис. 9. Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал в России в 2009-2013 гг.

Составлено по материалам: [1], [2], [3], [7, с. 99].

Сложившаяся тенденция требует повышения инвестиционной привлекательности производственных объектов Российской Федерации.

Таким образом, в целом уровень внешнеэкономической безопасности Российской Федерации можно охарактеризовать следующим образом.

Основными угрозами внешнеэкономической безопасности Российской Федерации в сфере внешней торговли являются высокая импортная зависимость от технологичных товаров и инновационной продукции, сырьевая направленность товарного экспорта,

которая сопровождается высокой бюджетной зависимостью от таможенных платежей по экспорту топливно-энергетических товаров.

Главными опасностями для устойчивости экономики страны в сфере иностранных инвестиций являются низкий уровень инвестиционной привлекательности производственного сектора, нерациональная по отношению к национальной экономике структура форм поступающих иностранных инвестиций.

Несмотря на некоторые улучшения показателей в 2009-2013 гг., наблюдается значительная зависимость российской экономики от конъюнктуры мирового рынка сырьевых и продовольственных товаров, что, в конечном счете, неблагоприятно отражается на конкурентоспособности продукции и понижает инвестиционную привлекательность государства. Оптимизация текущего состояния внешнеэкономической безопасности, и минимизация назревших комплексных угроз позволят избежать дальнейшего углубления структурных диспропорций экономики России и усиления зависимости страны от внешних рынков, приведут к улучшению позиций России в мировой экономике.

Литература

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] / Портал официальной статистической информации : [сайт]. М., 2010-2014. Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>.
2. Официальная статистика: Иностранные инвестиции [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики : [сайт]. М., 1999-2014. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#.
3. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] / Центральный Банк Российской Федерации : [Официальный сайт]. М., 2000-2014. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#CheckedItem.
4. Структура и динамика доходов федерального бюджета [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. Информационно-аналитический раздел: [Официальный сайт] / Министерство финансов Российской Федерации. М., 2009-2014. Режим доступа: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>.
5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] : Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2004-2014 г. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>.
6. Федеральное казначейство [Электронный ресурс] : Официальный Интернет-портал казначейства Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2014 г. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>.

7. Фирюлина, Н. В. Принципы формирования механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности [Текст] / Н. В. Фирюлина, А. И. Смирнов, Д. Е. Кацик // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 1. – С. 89-102.

1.4. Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины на основе формирования финансовой стратегии национальной экономики

Финансовая политика имеет чрезвычайно большое значение в жизни общества и при выполнении вышеприведенных условий может содействовать развитию производительных сил, улучшению благосостояния населения, решению национальных и международных проблем, повышению обороноспособности страны. В зависимости от характера мероприятий и времени, на которое они рассчитаны, различают следующие понятия: финансовая стратегия и финансовая тактика.

Финансовая стратегия – это основное направление использования финансов на длительную перспективу. Примером стратегических заданий и соответственно их финансового обеспечения есть: внедрение собственной денежной единицы, проведение приватизации, преодоление инфляции и спада производства.

В каждой стране конкретные методы проведения финансовой политики зависят от исторических условий, уровня экономического развития, национальных традиций и других факторов. Современную финансовую политику Украины в значительной мере определяет тяжелое состояние экономики, как следствие длительного финансового кризиса 90-х годов.

За последнее время Украина переживала, уже не один кризисный период, и обычно все это негативно влияет на развитие национальной экономики.

Чтобы выйти из тяжелого состояния надо преодолеть несколько базовых причин, которые повлекли трансформационные неудачи Украины.

1. Привлечение рецептов развития. При разработке и реализации реформ Украина допустила много грубых методологических ошибок. В основу трансформационных процессов в Украине положены заим-

ствованные модели превращений. В то же время были фактически проигнорированы цивилизационные и геополитические особенности нашего государства, что потянуло за собой разрыв между государственным будущим и национальным прошлым.

2. Непоследовательность и хаотичность государственной политики изменений. Постоянные колебание между либеральной и дирижистской моделями реформ, с ощутимым уклоном к популизму, который начал приобретать деструктивные формы, привели к тому, что в Украине в итоге не была до конца реализована ни одна из этих моделей. Общество в полной мере почувствовало негативные последствия обоих подходов, не дождавшись их позитивных результатов. Как следствие, люди перестали понимать и краткосрочные, и среднесрочные, и, особенно, долгосрочные цели и сроки их достижения. В обществе растет разочарование к перспективным проектам, усиливается давление мгновенных интересов, стремление немедленно урвать от жизни какие-то блага.

3. Непреодоленность расколов в обществе. Региональная, языковая, культурная, конфессиональная неоднородность украинского общества не только не трансформировалась в мощный ресурс роста государства, но и даже углубляется, порою приобретая опасные признаки общественного раскола. К исторически унаследованным расхождениям добавились и вновь созданные линии конфликта между богатыми и бедными, между сторонниками той или другой политической силы, к моделированию и активизации которых, к сожалению, непосредственно приобщаются влиятельные партии и политики Украины. Отсутствие четкой последовательной государственной политики на сближение и интеграцию граждан Украины в единственную политическую нацию приводит к углублению процессов «автоматизации» общества, и его распаду на автономные, замкнутые и потенциально конфликтные группы.

4. Государственническая незрелость управленческих элит. Политические силы в своей деятельности до сих пор остаются мотивируемыми почти исключительно собственными политическими и экономическими интересами, неспособными к консолидации и мобилизации усилий вокруг реализации стратегических интересов государ-

ства, а, следовательно, несостоятельными хотя бы сформулировать эти интересы.

На данный момент ведущие экономисты проанализировали все известные им факты, и глядя на стратегию развития государства, которое предложила власть, пришли к таким выводам.

Перспективы развития экономики Украины будут зависеть от повышения ее конкурентоспособности и осуществления качественных структурных сдвигов путем перехода на инвестиционно-инновационную модель развития. Если период 2010-2012 годов будет этапом посткризисного роста после возобновления нормальной работы финансовой системы, то период 2013-2020 лет должен стать важным этапом реструктуризации экономики и закрепления позитивных тенденций экономического и социального развития Украины. Само осуществление прогрессивных институционных и структурных превращений, углубления европейской интегрированности украинской экономики должно вывести Украину к группе стран, которые выйдут из кризиса обновленными и способными к динамическому росту.

2013 – 2020 годы – период формирования фундаментальных основ устойчивого развития и активизации реформ с дальнейшим повышением конкурентоспособности экономики Украины и обеспечения стойких темпов развития экономики.

Украина должна усилить свою адаптированную и способность быстро реагировать на мировые вызовы. Предусматривается переход экономики Украины к менее энергоемкому и более экологически чистому экономическому росту.

Реализация Стратегии по оптимистичному сценарию предусматривает проведение Правительством активной инвестиционно-инновационной политики в направлении усиления структурных сдвигов в экономике в пользу высоко-технологических производств, энергоэффективных технологий, развитию импортозамещения и тому подобное. Данный сценарий предусматривает повышение эффективности относительно реализации государственных целевых программ, создания многочисленных национальных и региональных полюсов развития, поощрения прямых иностранных инвесторов к важным национальным проектам и к развитию инфраструктуры и тому подобное.

Стратегия является инструментом формирования и реализации активной политики по важнейшим направлениям с конкретными заданиями и мероприятиями, направленными на их достижение.

Сценарии построены на основе внешних и внутренних предположений развития экономики.

Разделив развитие Украины на периоды: посткризисный период 2010-2012, и период стабилизации 2013-2020pp.

По оптимистичному сценарию за расчетами роста ВВП в 2010-2012 годах будет представлять в среднегодовом измерении 5,2% с дальнейшим ускорением к 6,5% в 2013 – 2020 годах (табл. 1).

Наращение глобальных экологических проблем обусловит принятие мировым сообществом значительно более жестких экологических стандартов. Это может привести к тому, что некоторые отрасли экономики Украины, которые сегодня являются основными поставщиками поступлений иностранной валюты, могут оказаться под давлением серьезных ограничений и тенденций структурной коррекции в мировой экономике. При таких условиях вместо выравнивания торгового баланса и баланса текущих операций может наблюдаться рост их разрыва и девальвационные тенденции национальной валюты.

Таблица 1

Основные прогнозные макроэкономические показатели

Показатель	2010-2012 (в среднем за период)		2013-2020 (в среднем за период)	
	<i>прогноз</i>		<i>прогноз</i>	
	<i>по инерционному (пессимистическому) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистичным) сценарию</i>	<i>по инерционному (пессимистическому) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистичным) сценарию</i>
1	2	3	4	5
Прирост валового внутреннего продукта,%	1,9	5,2	4,5	6,5
Конечные потребительские расходы,%				

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Домашних хозяйств	3,1	4,7	8,0	7,5
Сектору общего государственного управления	0,2	1,9	3,0	3,1
Валовое накопление основного капитала,%	4,6	12,7	7,5	10,5
Экспорт товаров и услуг,%	0,5	2,1	4,0	6,2
Импорт товаров и услуг,%	3,2	5,7	8,0	7,0
Индекс потребительских цен (декабрь, до декабря),%	110,2	108,9	106,0	104,0
Индекс цен производителей (декабрь, до декабря),%	112,4	111,7	108,0	105,0
Прямые иностранные инвестиции, млрд. дол. США	6,5	10,0	8	14
Население, млн. лиц.	45,7	45,7	43,7	43,9
Уровень занятости, % до населения возрастом 15-70 лет	57,5-57,0	57,7-57,2	59	59,9
Уровень безработицы, % до экономически активного населения возрастом 15-70 лет по методологии МОП	8,4-8,7	8,1-8,4	6,4	6,0
Реальные имеющиеся доходы населения, % изменение до предыдущего года	6,5-7,0	7,5-8,0	7,5	8,5

Важнейшим шагом для развития экономики Украины является вхождение к группе стран, где доминирует инновационный путь развития. Исходными условиями формирования эффективной экономической системы, способной к ускоренному развитию, являются обеспечение защиты прав частной собственности (прежде всего, на землю и недвижимость), создания равных условий конкуренции, развитие стойких и эффективных финансовых институтов. Ускорения темпов инновационной деятельности и повышения ее эффективности должны характеризоваться, прежде всего созданием эффективной инновационной системы, которая гармонизирует все этапы инновационного цикла от генерации знаний к их внедрению в производство с активизацией структурной перестройки экономики.

Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины в средне- и долгосрочной перспективе требует: ускоренного инвестирования реального сектора экономики путем повышения уровня капитализации национальных сбережений, включая средства населения; реализации эффективных институциональных превращений в направлении реформирования института собственности, создания рыночной инфраструктуры, развития государственно-частного партнерства, повышения эффективности производства, реализации программ энергосбережения; повышение эффективности бюджетных расходов, включая систему государственных закупок; использование эффективных инструментов денежно-кредитной политики с целью обеспечения необходимой сбалансированности монетарных и макроэкономических показателей.

Исходя из этого можно сделать выводы, что финансовая стратегия важна для любой страны, а для Украины которая пережила кризис 2008 г., мировой кризис это очень необходимо. Поэтому власть должна реализовывать все этапы стратегии: общественную, экономическую, государственно-политическую.

1.5. Инновационные оценки диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий

В современных условиях роль финансового анализа деятельности хозяйствующего субъекта как основы выработки необходимой

информации для принятия соответствующих управленческих решений возрастает. При этом в практике и теории экономического анализа существуют большие вопросы по поводу оценки и интерпретации значений отдельных финансовых индикаторов деятельности организации. При этом аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами организации не разграничено по составу информационной базы, что существенно осложняет применение существующих подходов к интерпретации сложившегося финансового положения хозяйствующих субъектов. В качестве важнейшего элемента финансового благополучия хозяйствующих субъектов большинство специалистов все чаще выделяют качество и структуру потоков денежных средств, что является индикатором стабильного развития деятельности коммерческих организаций и существенным образом влияет на финансовую устойчивость организаций.

Необходимо отметить, что практически все хозяйственные процессы в хлебопекарном производстве так или иначе затрагивают денежные потоки. В данной связи аналитическое обеспечение принятия управленческих решений в хлебопекарных предприятиях рассматривается нами в контексте диагностики денежных потоков.

Инновационный анализ денежных потоков позволяет получать релевантную информацию относительно ликвидности хозяйствующего субъекта и является инструментом обоснования управленческих решений, связанных с поддержанием его конкурентных преимуществ.

В методическом аспекте управления денежными потоками существует достаточно высокий потенциал с точки зрения совершенствования отдельных подходов для выработки информации. При этом многие специалисты отмечают, что на определенной стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта генерирование положительного денежного потока является даже более приоритетной задачей, нежели получение прибыли. На этапе экономического роста хозяйствующего субъекта предприятие априори получает приращение операционной прибыли, при этом на этапе спада генерирование денежных средств является более актуальной и сложной задачей.

Аналитическое обеспечение управления денежными потоками хозяйствующего субъекта должно быть ориентировано на:

- идентификацию «доноров» и «реципиентов» денежной наличности в разрезе бизнес-процессов организации;
- выявление доминирующих видов деятельности (операционная, финансовая и инвестиционная) по потенциалу генерирования и поглощения денежных потоков;
- определение способов покрытия дефицита денежных средств и направлений использования их избытка;
- раскрытие качественного состава прибыли хозяйствующего субъекта [2].

В ходе анализа денежных потоков важно выявить бизнес-процессы обеспечивающие положительное сальдо между притоком и оттоком денежной наличности, такие бизнес-процессы будут являться генераторами денежной наличности. В условиях когда денежные потребности превышают возможности их генерирования правомерно говорить о наличии «бизнес-процессов – паразитов». И наконец, в случае, когда притоки и оттоки денежных средств полностью компенсируются, бизнес-процесс обладает «нулевой ликвидностью» [3].

В теории менеджмента организации, искусство управления оборотными активами определяется как способность держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности. Сумма денежных средств, которая необходима хорошо управляемому предприятию, – это, по сути, страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков. Она должна быть такой, чтобы ее хватало для производства всех первоочередных платежей. Поскольку денежные средства, находящиеся в кассе или на счетах в банке, не приносят дохода, а их эквиваленты – краткосрочные финансовые вложения – имеют невысокую доходность, денежные средства должны находиться в наличии на уровне безопасного минимума [5].

Увеличение или уменьшение остатков денежной наличности на счетах в банке обуславливается уровнем несбалансированности притока и оттока денег. Превышение положительного денежного потока над отрицательным увеличивает остаток свободной денежной наличности, и наоборот, превышение оттока денег над их притоком

приводит к нехватке денежных средств и увеличению потребности в кредите.

Различают валовой денежный поток (совокупность всех поступлений и расходования денежных средств в анализируемом периоде) и чистый денежный поток (разность между положительным и отрицательным потоками денежных средств). Денежные потоки планируются, для чего составляется бюджет доходов и расходов по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности на год с разбивкой по месяцам, а для оперативного управления – и по декадам или пятидневкам. Если прогнозируется положительный остаток денежных средств на протяжении довольно длительного времени, то следует предусмотреть пути выгодного их использования. В отдельные периоды может возникнуть недостаток денежной наличности. Тогда нужно спланировать источники привлечения заемных средств. Источниками информации для анализа денежных потоков являются данные бухгалтерского учета и отчета о движении денежных средств [2].

В целом следует отметить, что как дефицит, так и избыток денежных потоков отрицательно влияют на финансовое состояние организации. При идентификации избыточного количества денежных ресурсов целесообразно говорить о потере реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, теряется часть потенциального дохода от недоиспользования денежных средств в операционной или инвестиционной деятельности, кроме того, происходит замедление оборачиваемости капитала в результате простоя денежных средств. В свою очередь наличие избыточного денежного потока на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала [1].

С целью оптимизации денежных потоков рекомендуется проводить следующие мероприятия:

- расширять производство, «прокручивая» денежные средства в цикле оборотного капитала;
- обновлять производственные мощности хлебопекарного предприятия;

- инвестировать в доходные проекты других хозяйствующих субъектов с целью получения процентных доходов от инвестиционной деятельности;

- досрочно погашать обязательства перед кредитными учреждениями и другие обязательства с целью уменьшения расходов по обслуживанию долга и др.

Дефицит денежных средств приводит к росту просроченной задолженности по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда. Уменьшить дефицит денежного потока можно за счет следующих мероприятий, способствующих ускорению поступления денежных ресурсов и замедлению их выплат:

- путем перехода на полную или частичную предоплату готовой продукции покупателями, а также сокращением сроков предоставления покупателям товарного кредита;

- увеличением ценовых скидок (при продажах за наличный расчет), а также путем применения мер для ускорения погашения просроченной дебиторской задолженности (учета векселей, факторинга и т.д.), привлечения заемных средств (кредитов банка);

- продажи или сдачи в аренду неиспользуемых иммобилизованных средств, дополнительной эмиссии акций с целью увеличения собственного капитала.

Замедление выплаты денежных средств достигается за счет:

- приобретения иммобилизованных средств производственного назначения на условиях лизинга;

- переоформления краткосрочных кредитов в долгосрочные;

- увеличения сроков предоставления предприятию товарного кредита по договоренности с поставщиками;

- сокращения объемов инвестиционной деятельности и др. [5].

Важными показателями также являются: динамика остатков денежной наличности на счетах в банке и период нахождения капитала в данном виде активов, который определяется следующим образом:

$$П_{дн} = \frac{\text{Средние остатки свободной денежной наличности} \times \text{Дни отчетного периода}}{\text{Сумма кредитовых оборотов по счетам денежных средств}} [4].$$

В целом следует отметить, что для хлебопекарных предприятий деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью и быстрой отдачей средств денежные средства являются ограниченным ресурсом.

Учитывая аналитическую важность информации о стабильности интервалов формирования денежных потоков организации, существует объективная необходимость создания в хлебопекарных организациях эффективной системы контрольно-аналитического и информационно-методического обеспечения управления денежными потоками. В целом финансовое состояние организации и в частности ее финансовая устойчивость во многом определяются тем, насколько разные виды потоков денежных средств оптимизированы и синхронизированы по объемам и во времени [7].

Анализ денежных потоков может проводиться с использованием стратегии статического анализа, при котором исследуются относительные показатели финансового состояния (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и др.), а также стратегии динамического анализа, при котором исследуются непосредственно потоки денежных средств на предмет выявления их дефицитного и профицитного характера в отдельные периоды времени.

С целью проведения динамического анализа денежных подходов необходимо разработать форму сбора и представления информации в разрезе видов деятельности хлебопекарной организации. Такая информация может быть представлена в виде платежного календаря, позволяющего аналитику своевременно получать информацию относительно остатка ликвидных средств на определенных стадиях производственного процесса, в разрезе отдельных видов деятельности, по которым, при их недостатке, можно произвести расчет и стоимость привлекаемых заемных средств [8].

Денежные средства в организации должны находиться на уровне безопасного минимума, которого хватало бы для производства всех первоочередных платежей. Чрезмерное аккумулирование денежных средств на счетах, является признаком несбалансированности оборотных активов, поскольку они, по сути, выпадают из производ-

ственного цикла и не участвуют в процессе создания добавленной стоимости, обеспечивая чрезмерную ликвидность баланса.

Увеличение или уменьшение остатков денежной наличности на счетах в банке обуславливается уровнем несбалансированности притока и оттока денег. Превышение положительного денежного потока над отрицательным увеличивает остаток свободной денежной наличности, и наоборот, превышение оттока денег над их притоком приводит к нехватке денежных средств и увеличению потребности в кредите. В данной связи создание платежного календаря будет способствовать оптимизации денежных потоков, что в целом будет благотворно влиять на выработку релевантной информации для принятия соответствующих планово-экономических и управленческих решений (таблица 1).

Таблица 1

Предлагаемая форма платежного календаря

Бизнес-процессы	Остаток денежных средств на начало периода	Поступление денежных средств	Списание денежных средств	Чистый денежный поток за период	Суммарные обороты денежных средств
1. Управляющие:					
...					
2. Операционные					
...					
3. Поддерживающие					
...					

Усиление учетно-аналитической компоненты системы управленческого учета, по мнению автора, должно строиться на детальном изучении и совершенствовании областей повышения эффективности, в качестве которых автором рассматриваются: оптимизация структуры оборотных активов хлебопекарных предприятий; усиление учетных функций в рамках синтетического и аналитического учета; совершенствование учетной политики и повышение ее информационной полезности для разных категорий пользователей.

В качестве объектов планирования и контроля в рамках анализа денежных средств чаще всего выступают:

1) управление потоками операционной деятельности хозяйствующего субъекта, в рамках которого генерируются потоки денежных ресурсов за счет поступлений и платежей по основной деятельности (покупатели, поставщики, запасы);

2) выбор направлений долгосрочного развития хозяйствующего субъекта, то есть инвестирование средств в иммобилизованные активы;

3) решения о поиске источников финансирования и направлениях его обслуживания. Это могут быть собственные источники финансирования деятельности (акционеры) и заемные (кредиты), получаемые и возвращаемые, запланированные на перспективу;

4) планирование и контроль совокупных денежных ресурсов, остатков свободных денежных средств, ликвидности и платежеспособности.

Следует отметить, что управление денежными потоками влияет не только на ликвидность и платежеспособность хозяйствующего субъекта, но и на доходность и эффективность основной деятельности предпринимательской структуры. В данной связи предлагаемая нами аналитическая модель принятия управленческих решений в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий базируется на трех основополагающих аналитических уровнях (рис. 1).

При этом в качестве аналитических уровней выбраны: 1) анализ достаточности операционных денежных потоков для очередного операционного цикла; 2) анализ инвестиционных возможностей; 3) анализ возможностей вложения средств. На каждом из этих этапов, в соответствии с предложенным алгоритмом, принимается соответствующее управленческое решение, которое идентифицируется в зависимости от уровня достаточности средств его реализации. В случае если диагностируется недостаточность средств, выделяются «области повышения эффективности» устранение которых необходимо для реализации стратегических и операционных решений.

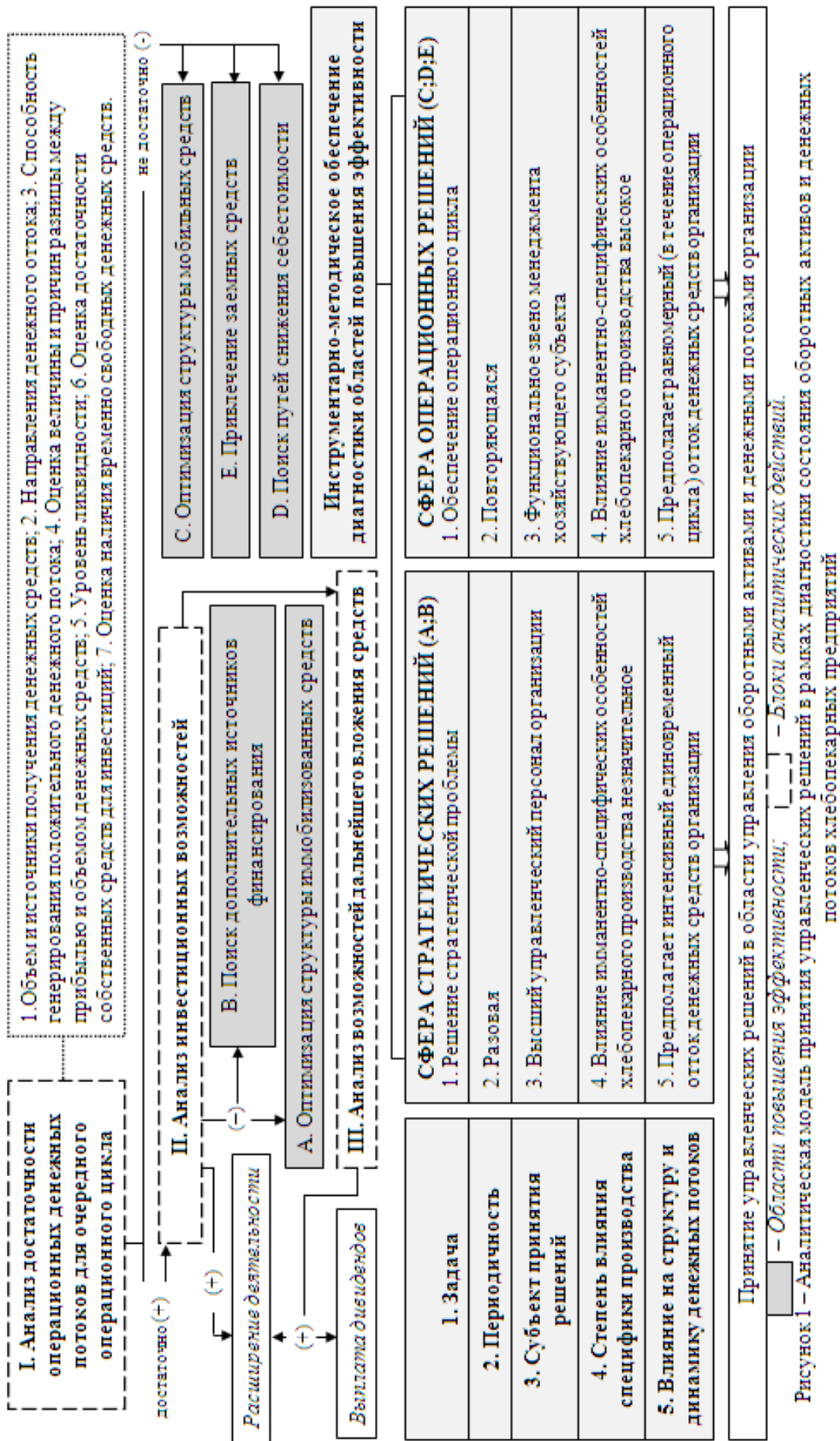


Рис. 1. Аналитическая модель принятия управленческих решений в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий

Таким образом, разработана аналитическая модель принятия управленческих решений, базирующаяся на выделении «областей повышения эффективности», дифференцированных по пяти признакам на сферы стратегических и операционных решений, реализация которых способствует повышению деловой активности и расширению масштабов основной деятельности хлебопекарных предприятий. К областям стратегических решений нами отнесены: оптимизация структуры иммобилизованных средств и поиск дополнительных источников финансирования.

В свою очередь к области операционных решений относятся: оптимизация структуры мобильных средств; привлечение заемных средств; поиск путей снижения себестоимости продукции.

Дифференциация аналитических действий на сферы стратегических и операционных решений производится, ввиду нескольких признаков:

- 1) различной этиологии решаемых задач;
- 2) периодичности проведения аналитических действий для принятия соответствующих решений;
- 3) субъектов принятия решений;
- 4) степени влияния специфики производства;
- 5) влияния принимаемых решений на структуру и динамику денежных потоков.

Таким образом, произведенная в ходе исследования дифференциация аналитических мероприятий в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий свидетельствует о необходимости проработки вопроса инструментально-методического обеспечения принятия соответствующих управленческих решений.

В качестве сферы принятия стратегических решений (по направлениям А и В (рисунок 1) нами выделены: выбор модели формирования основного капитала и источников их пополнения с целью последующего осуществления инвестиций.

При этом по данным направлениям сформировано соответствующее инструментально-методическое обеспечение, под которым понимается совокупность приемов и способов принятия эффективного

решения, в рамках управляющих бизнес-процессов, основанного на выборе одной из нескольких альтернатив.

Такое решение принимается в условиях максимальной релевантности информации относительно приоритетов и сценариев дальнейшего развития хозяйствующего субъекта. При этом нами дана лингвистическая характеристика соответствующих видов моделей формирования основного капитала (направление А), а также выделены катализаторы и ограничители их реализации на практике (табл. 2).

Таблица 2

Инструментарно-методическое обеспечение принятия решений по выбору модели формирования основного капитала

Виды моделей и их лингвистическая характеристика	Катализаторы и ограничители применения моделей	
1	2	
А: Выбор модели формирования основного капитала		
1. Инвестиции в основные производственные средства (редкие и специализированные виды оборудования) с целью увеличения деловой активности и расширения рынков сбыта продукции, за счет более мощной производственной базы	Недостаточная емкость рынков сбыта; увеличение текущих расходов, связанных с ростом численности персонала и затратами на доставку, монтаж и обслуживание оборудования; увеличение себестоимости продукции.	ограничители
	Капитализация (увеличение стоимости) бизнеса; снижение доли постоянных затрат (в долгосрочной перспективе) в себестоимости продукции за счет эффекта увеличения масштабов выпуска.	катализаторы
2. Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности с целью получения инновационных потребительских преимуществ; продвижение бренда; инвестиции в рекламу; создание экологически чистой продукции.	Дополнительные затраты на НИР и НИОКР; риск безрезультативности применения инновационно-ориентированных подходов; увеличение себестоимости продукции; необходимость подготовки и переподготовки кадров.	ограничители
	«Завоевание» новых покупателей; выход в новые географические и ценовые сегменты бизнеса; защита прав на интеллектуальную собственность в технологии хлебопечения.	катализаторы

1	2	
3. Финансово-инвестиционная активность с целью диверсификации основной деятельности; инвестирование в новые производства; операции слияния и поглощения; операции на фондовом рынке.	Высокая волатильность рынков финансовых инструментов, что повышает степень риска инвестирования средств; необходимость привлечения непрофильных специалистов; извлечение из оборота ликвидных средств.	ограничители
	Возможность достижения синергетического эффекта от слияния смежных видов производств; ограничение влияния инфляции на временно свободные ликвидные средства.	катализаторы
В: Поиск дополнительных источников финансирования (выбор модели формирования пассивов)		
1. Консервативная	собственный капитал составляет 80% и более от величины всех пассивов	
2. Умеренная	собственный капитал составляет от 60% до 80% всех пассивов;	
3. Агрессивная	собственный капитал составляет менее 60% всех источников образования средств.	

По нашему мнению, хлебопекарные предприятия при формировании структуры имущества в части пополнения объектов иммобилизованных средств могут придерживаться следующих стратегий:

1. Инвестиции в основные производственные средства (редкие и специализированные виды оборудования) с целью увеличения деловой активности и расширения рынков сбыта продукции, за счет более мощной производственной базы.

2. Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности с целью получения инновационных потребительских преимуществ; продвижение бренда; инвестиции в рекламу; создание экологически чистой продукции.

3. Финансово-инвестиционная активность с целью диверсификации основной деятельности; инвестирование в новые производства; операции слияния и поглощения; операции на фондовом рынке.

Данные направления деятельности являются стратегическими, принимаемыми на долгий период. Очевидно, что в зависимости от

выбранной модели формирования основного капитала будет зависеть структура денежных потоков хозяйствующего субъекта [9].

В рамках предложенного нами инструментально-методическое обеспечение принятия решений по выбору модели формирования основного капитала катализаторы рассматриваются как некие условия способствующие реализации данной модели формирования основного капитала на практике, в то время как ограничители затрудняют выбор данной модели и в случае их максимального проявления аналитик осуществляет альтернативный поиск информации в пользу выбора другой модели.

По направлению В (Поиск дополнительных источников финансирования (выбор модели формирования пассивов)) автором охарактеризованы основные инструменты поиска дополнительных источников финансирования в рамках управляющих бизнес-процессов, дифференцированные по трем типам моделей формирования источников средств организации. При этом хлебопекарные предприятия должны строить политику относительно выбора источников пополнения средств в рамках консервативной, умеренной или агрессивной политики. Выбор конкретной модели является сугубо индивидуальным для каждого хозяйствующего субъекта, в зависимости от занимаемой доли рынка и структуре спроса на производимую продукцию, перспектив дальнейшего развития, стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта, уровня квалификации персонала хлебопекарного предприятия, уровня технологического оснащения производственного процесса, характера взаимодействия с контрагентами и многих других факторов, которые в зависимости от конкретных условиях хозяйствования и будут выступать ограничителями либо катализаторами выбираемой модели формирования пассивов хлебопекарного предприятия.

Следует отметить, что данные решения (А: Выбор модели формирования основного капитала и В: Поиск дополнительных источников финансирования (выбор модели формирования пассивов)) относятся к области крупномасштабных, разовых и дорогостоящих задач, которые требуют соответствующих инструментов решения – стратегически ориентированных и отнесенных к ведению высшего управленческого персонала организации. Впоследствии данные инстру-

менты будут определять стратегический вектор развития хлебопекарных предприятий.

В свою очередь сфера операционных управленческих решений (направления С, D, E) ориентирована на поиск источников финансирования операционного цикла и оптимизацию структуры оборотных активов и носит тактический характер, реализуемый в рамках операционных бизнес-процессов. Данный аспект аналитического обеспечения деятельности хлебопекарных предприятий в большей степени отражает их специфику и является прерогативой функционального звена управления хозяйствующим субъектом. Инструментарно-методическое обеспечение принятия операционных управленческих решений детерминируется операционным характером регулярных тактических задач, которые носят оперативный характер и не затрагивают стратегических вопросов. При этом в качестве адекватного инструментария выбираются оперативные, регулярные, локальные меры по оптимизации производственных и складских запасов, отбору заказчиков, анализу, учету и контролю за дебиторской задолженностью, отбору поставщиков и получению альтернативных (льготных) условий поставок, выполнению, контролю и анализу графика платежей и поступлений (таблица 3).

Таблица 3

Инструментарно-методическое обеспечение принятия управленческих решений по выбору способа оптимизации структуры мобильных средств

С: Оптимизация структуры мобильных средств			
Уровень сбалансированности		Уровень обеспеченности и динамичности	
Катализаторы	Ограничители	Катализаторы	Ограничители
1	2	3	4
1. Соответствие роста запасов – росту объемов выручки. 2. Увеличение ликвидных средств, за счет положительной динамики объемов	Чрезмерная величина оборотных активов , которая приводит к: порче запасов, увеличению складских расходов, возникновению риска банкротства дебиторов, «проеданию» ликвидных средств	1. Уменьшение периода оборота финансового цикла (ФЦ = Омз + Онп + Огп + Одз – Окз). 2. Уменьшение затрат на оборотный капитал путем ускорения	1. Увеличение периода производственно-комерческого цикла (рост периода оборота запасов и готовой продукции с замедлением

1	2	3	4
продаж. 3. Сбалансированность величины запасов, готовой продукции и выручки. 4. Максимальная привязка производства к срокам реализации. 5. Краткосрочный характер деб. задолженности, высокая ее диверсификация.	инфляцией. Дефицит оборотных активов , который приводит к: остановке производства и замедлению цикла оборота, снижению деловой активности из-за отсутствия запаса готовой продукции, возникновению риска неплатежеспособности, необходимости привлечения дополнительных средств.	оборота, снижения затрат, роста бесплатной кредиторской задолженности. 3. Уменьшение периода оборота запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской задолженности. 4. Увеличение денежных средств до уровня не ниже 10% от суммы оборотных активов	периода оборота незавершенного производства). 2. Увеличение периода оборота дебиторской задолженности. 3. Отрицательная динамика запасов, при положительной динамике выручки. 4 Рост денежных средств (более 30%, дебиторской задолженности более 40%) от суммы оборотных активов.
Д: Поиск путей снижения себестоимости			
1. Непрерывный технический прогресс; 2. Расширение специализации; 3. Повышение производительности труда; 4. Нормирование и сбережение сырья, материалов и энергии при производстве единицы продукции; 5. Проведение оперативного анализа структуры затрат на производство продукции (определение абсолютного размера экономии по показателю сравнимой товарной продукции, а также по показателю затрат на один рубль товарной продукции). 6. Применение аналитических инструментов в рамках управленческого учета (нормирование, бюджетирование, ABC-анализ, CVP-анализ, SWOT-анализ, применение перспективных калькуляционных систем).			
Е: Привлечение заемных средств			
В области операционных решений поиск дополнительных платных источников финансирования может производиться в рамках IPO, дополнительной эмиссии акций, выпуска облигаций и др. При использовании заемных средств должно соблюдаться следующее правило: долгосрочные займы и кредиты должны направляться на приобретение внеоборотных активов, краткосрочные на удовлетворение операционных потребностей.			

В процессе технологического цикла производства мобильные средства (запасы сырья и материалов, незавершенное производство, запасы готовой продукции, дебиторы, краткосрочные финансовые вложения) быстрее всего превращаются в денежную наличность, а их состояние во многом определяет устойчивость генерирования притока денежных средств, который в свою очередь, на отдельных этапах жизненного цикла, является даже более приоритетным целевым ори-

ентиром менеджмента организации нежели операционная прибыль [10].

Это свидетельствует о необходимости совершенствования инструментария управления оборотными активами в системе управленческого учета деятельности хлебопекарных предприятий, функционирование которых характеризуется быстрой отдачей капитала и высокой оборачиваемостью активов.

Главной целью деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики является извлечение операционной прибыли, при этом очевидно, что данная целевая установка должна соответствовать необходимости генерирования положительного денежного потока, в особенности от операционной деятельности, что свидетельствует об эффективности менеджмента хозяйствующего субъекта.

Таким образом, в условиях, когда организация имеет операционную прибыль, но текущие операционные денежные потоки отрицательны, можно говорить о недостаточно эффективном управлении предпринимательской структурой.

Оптимизация структуры оборотных активов заключается в достижении максимальной их сбалансированности, которая выявляется в процессе проведения соответствующих аналитических действий. В данной связи в статье даны методические рекомендации по оптимизации структуры оборотных активов, в рамках учетно-аналитического обеспечения функционирования операционных процессов. Кроме того, в контексте рассмотрения аналитической модели принятия управленческих решений в рамках диагностики состояния оборотных активов и денежных потоков хлебопекарных предприятий раскрыта совокупность приемов и способов поиска путей снижения себестоимости и привлечения заемных средств.

Литература

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие вузов / М.С. Абрютин. – М.: «ЮНИТИ», 2009. – 289 с.
2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия [Текст]: учебное пособие; под ред. А.Н. Ильченко / И.Д. Кузнецова – Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2008. –193 с.
3. Савицкая, Г.В.. Экономический анализ [Текст]: учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономике [Текст] / Е.М. Сорокина. – М.: Фи-

нансы и статистика, 2003. – 176 с.

5. Продченко, И.А. Теоретические основы финансового менеджмента [Текст] / И.А. Продченко. – М.: МИЭМиП, 2007. – 112 с.

6. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisation and Society, 1990, 1. P. 27-46

7. Checkley K. Strategic Cash Flow Management. Capstone Publishing, 2002.

8. Gallinger G. W., Poe J. B. Essentials of Finance. An intergrated approach. Prentice-Hall, 1995.

9. Hussey R. Oxford Dictionary of Accounting, 1999, – P. 366 217. Innes J. Strategic management accounting // Handbook of management accounting, 1998.

10. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting, 1981.59(4). P. 206-214

1.6. Інтелектуальна власність як основа економічної безпеки підприємств

Інтелектуальну власність можна розглядати як результат творчої діяльності людини: винаходи у всіх галузях людської діяльності, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів та послуг, знаки обслуговування, фірмові знаки, комерційні позначення, інформаційна продукція, селекційні досягнення тощо. Таким чином, це такі результати науково-технічної та художньої творчості людини, які можна використовувати будь-яким способом у господарській діяльності [1].

Із загального поняття інтелектуальної власності міжнародно-правові норми виділяють окремо промислову власність, до якої належать винаходи, загальнокорисні зразки, промислові рисунки або моделі, товарні або фірмові знаки, знаки обслуговування.

Знаки для товарів та послуг, фірмова назва і найменування місця походження товару не вписуються в групу промислової власності за своїм функціональним призначенням. Мета створення цих витворів – індивідуалізація учасників товарообороту, тобто продавців та покупців товарів. У той же час вони індивідуалізують самі товари та послуги.

Засоби індивідуалізації учасників товарообороту відрізняються від інших об'єктів промислової власності не тільки функціональним призначенням, але й рівнем творчості [2]. Очевидно, що для створення промислового зразка чи для здійснення винаходу потрібна різна інтелектуальна праця. Крім цього, вони мають різне призначення: ви-

нахід – підвищення ефективності виробництва, засоби індивідуалізації – відмінність товару одного виробника від подібного товару іншого виробника. Таким чином значущість об'єктів промислової власності значно вища.

Інші об'єкти інтелектуальної власності, які не враховані в понятті промислової власності, складають групу результатів творчої діяльності, яка охороняється авторським правом.

Усі результати творчої діяльності охороняються законом — авторським та патентним правом.

Класифікація результатів інтелектуальної діяльності відображена на рис. 1.

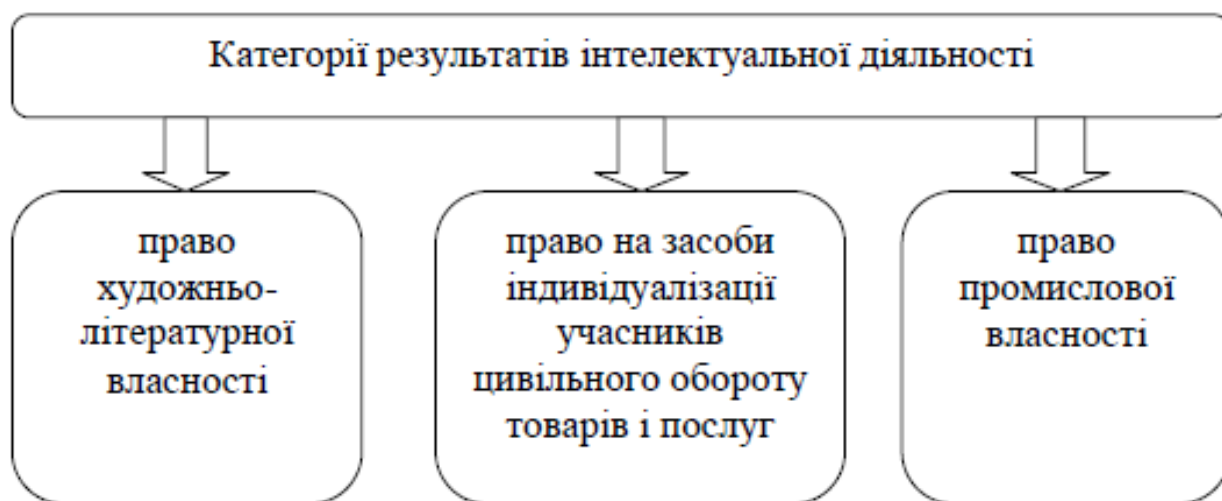


Рис. 1. Класифікація результатів інтелектуальної діяльності

В залежності від кількості суб'єктів, що приймають участь в інтелектуальній діяльності, інтелектуальну власність може бути представлена в індивідуальній та колективній формах.

Починаючи від зародження двох головних підвалин інтелектуальної власності, а саме промислової власності й авторського права, інші форми розвивалися й одержували визнання або як складові вже існуючих видів інтелектуальної власності, або як нові галузі.

Конвенція 1967 року, якою засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), обумовлює, що інтелектуальна власність має включати права, що стосуються таких об'єктів [1]:

- 1) літературних, художніх та наукових творів;
- 2) виконань, фонограм та мовлення;
- 3) винаходів в усіх галузях людської діяльності;

- 4) наукових відкриттів;
- 5) промислових зразків;
- 6) знаків та комерційних назв й зазначень;
- 7) охорони від недобросовісної конкуренції;
- 8) всіх інших прав, що виникають внаслідок інтелектуальної праці в галузях промисловості, науки, літератури та мистецтва.

Класифікація інтелектуальної власності за видами наведена на рис. 2

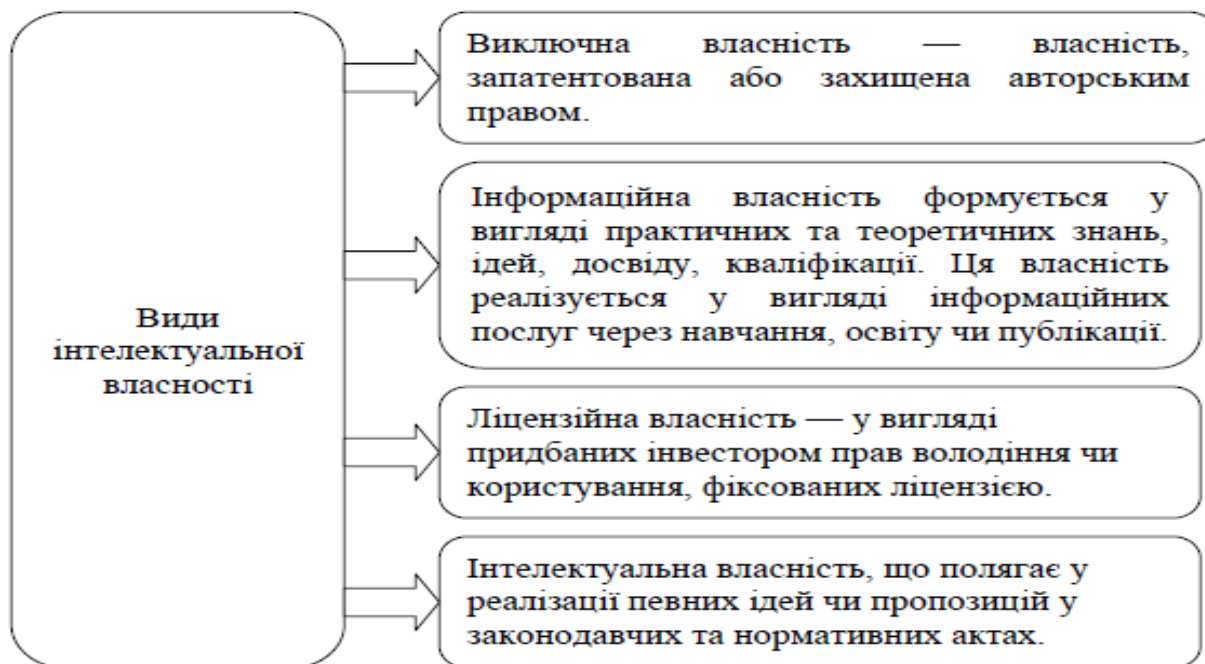


Рис. 2. Види інтелектуальної власності

Кілька міжнародних договорів, укладених після 1967 року, передусім Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) Світової організації торгівлі (СОТ), ще більшою мірою прояснили й деталізували нові види інтелектуальної власності [3]. Зокрема, спираючись на попередню роботу, здійснену ВОІВ, це було зроблено щодо типографій інтегральних мікросхем. Така тенденція засвідчує динамічну природу інтелектуальної власності, котра змінюється у відповідь на розвиток техніки та культури, як, наприклад, апаратного й програмного забезпечення ЕОМ, цифрових комунікаційних технологій та Інтернету.

Загалом, відповідно до видів інтелектуальної власності, класифікацію вищенаведених об'єктів права інтелектуальної власності можна розглянути на рис. 3.

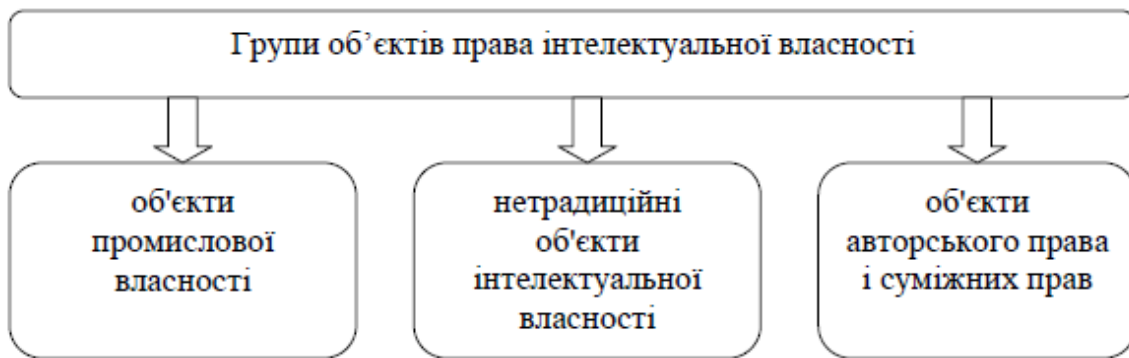


Рис. 3. Класифікація об'єктів права інтелектуальної власності

Об'єктом авторського права може бути не будь-який твір, а лише той, який має певні ознаки: творчий характер та вираження в об'єктивній формі, придатній для відтворення та сприймання. Об'єктивна форма може бути усною або письмовою.

Об'єктами інтелектуальної власності можуть бути наукові теорії, математичні методи, плани, правила, комп'ютерні програми, художні твори тощо. Окремі з них підтверджуються патентним відомством. Інші, такі як наукові праці, твори мистецтва, захищені нормами авторського права.

Об'єкти інтелектуальної власності реєструються в Державному комітеті України з питань інтелектуальної власності.

Згідно з українським законодавством, до промислової власності належать: винаходи (корисна модель), промисловий зразок, знак для товарів та послуг.

Винахід (корисна модель) – це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології. Винахід (корисна модель) може бути секретним, якщо містить інформацію, віднесена до державної таємниці. Якщо винахід (корисна модель) створений працівником у зв'язку з виконанням службових обов'язків чи за дорученням роботодавця за умови, що трудовим договором не передбачено інше, або з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва і обладнання роботодавця, то він вважається службовим винаходом (корисною моделлю).

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання.

Під торговельною маркою розуміють позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб.

Географічне зазначення – це назва географічного місця, яке вживається для позначення товару, що походить із цього географічного місця та має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського фактора. Сутність фірмового найменування витікає з самої назви цього об'єкту. Але, на відміну від попередніх об'єктів, поки що не існує закону, який би охороняв права на нього.

До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності можна віднести:

Сорт рослин – це окрема група рослин (клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція) в рамках нижчого із відомих ботанічних таксонів. Під породою тварин зазвичай розуміють селекційні досягнення у тваринництві.

Зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними визначене законом як топографія інтегральної мікросхеми.

Комерційна таємниця – це технічна, комерційна, організаційна та інша інформація, що здатна підвищити ефективність виробництва або іншої соціально-доцільної діяльності або забезпечити інший позитивний ефект.

Відкриттям визнається встановлення невідомих раніше закономірностей властивостей і явищ матеріального світу.

Раціоналізаторською пропозицією є визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності.

Об'єктами авторського права і суміжних прав виступають об'єкти, які, у свою чергу, поділяються на дві групи – власне об'єкти авторського права: твори літератури і мистецтва, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних) і об'єкти, суміжні з авторськими правами, до яких відносяться виконання творів, фонограми і відеограми, програми (передачі) організацій мовлення [4].

Перелік об'єктів права інтелектуальної власності не є вичерпним. З розвитком людської цивілізації будуть з'являтися все нові й нові об'єкти права інтелектуальної власності, насамперед у галузі ін-

формаційних технологій, генної інженерії тощо.

Суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать за заповітом або за договором особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності [1].

Суб'єктами права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки є автори або фізичні чи юридичні особи, до яких право авторів перейшло за договором чи заповітом.

Суб'єктами права на торговельні марки, зазначення походження товарів можуть бути юридичні особи, а також фізичні особи, якщо вони здійснюють підприємницьку діяльність.

Суб'єктом правовідносин, що виникають у процесі створення і використання сортів рослин, може бути будь-яка юридична чи фізична особа.

Суб'єктом права на раціоналізаторську пропозицію є раціоналізатор, тобто автор раціоналізаторської пропозиції, що створив його своєю творчою працею.

Виходячи з того, що комерційною таємницею відповідно до чинного законодавства визнаються, в основному відомості, що стосуються підприємницької діяльності, суб'єктами права на комерційну таємницю (ноу-хау) є особи, що займаються підприємницькою діяльністю, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи [5].

Суб'єкти авторського права зображені на рис. 4.

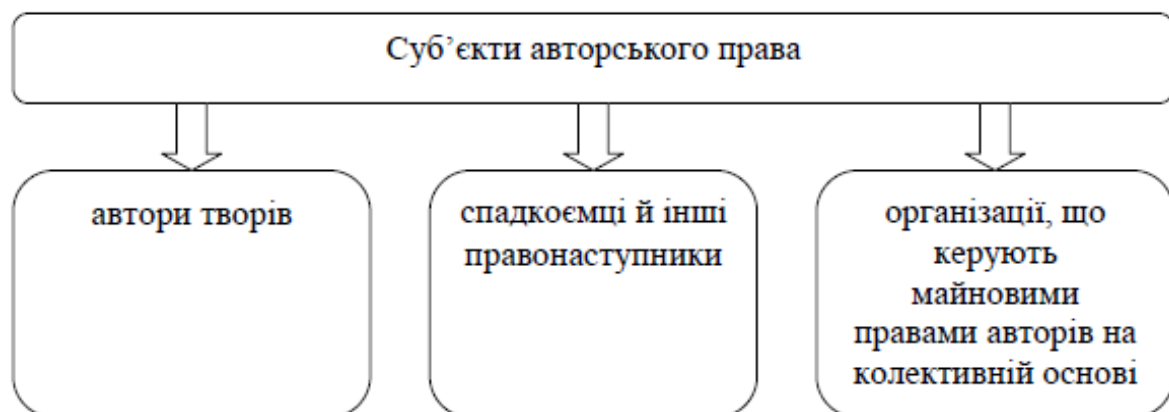


Рис.4. Класифікація суб'єктів авторського права

Авторами визнаються особи, творчою працею яких створений твір. Авторами визнаються не тільки творці оригінальних творів, але

й творці похідних (залежних) творів, таких як: переклади, переробки, копії творів мистецтва тощо.

Поряд з фізичними особами, власниками авторських прав можуть бути юридичні особи, що придбали окремі авторські повноваження за договором з автором чи одержали їх за заповітом або в інших випадках.

Суб'єктами авторського права після смерті автора стають його спадкоємці. Спадкування авторських прав здійснюється або за законом, або за заповітом. При спадкуванні за законом спадкоємцями можуть стати тільки громадяни, що є законними спадкоємцями. При спадкуванні за заповітом авторські права можуть бути передані будь-якому громадянину.

Суб'єктами авторського права можуть бути також видавництва, театри, кіностудії та інші організації, що займаються використанням творів.

Організації, що керують майновими правами автора на колективній основі, не є власниками авторських прав. У відносинах із третіми особами вони виступають як представники авторів і діють від їхнього імені в їхніх інтересах. Це порівняно нове явище для України і до кінця законодавче воно не врегульовано.

Відповідно до Закону України "Про власність" суб'єктами права інтелектуальної власності визначаються громадяни, юридичні особи і держава. Держава може стати суб'єктом зазначення прав у чітко визначених законом випадках. Однак у Цивільному кодексі України держава як суб'єкт права не згадується. Найближчим часом це протиріччя повинно бути усунуте.

Розвиток інтелектуальної власності питання серйозне, що вимагає детального розгляду, визначених підходів, системи мотивації співробітників. Процес управління інтелектуальною власністю організації безперервний, співробітники організації повинні бути добре змотивовані, і відносини в організації повинні бути партнерськими, в певній мірі це досягається участю співробітників в капіталізації компанії, і розподілі дивідендів з акцій.

Інтелектуальні ресурси знаходяться на вершині інноваційного розвитку. Кожен етап може привести до катастрофи. Ідея виникла в одній голові допрацьовується вже колективно, на основі отриманого

досвіду. Навіть працюючи на замовлення, створюючи продукт певної якості, до замовника йде зразок, технічна документація, а у розробників залишається отриманий досвід, чернетки, копії технічної документації, лабораторний зразок. Ціна такої колективної роботи зростає, інтелектуальні ресурси вже з більш напрацьованим досвідом йдуть по шляху подальшого розвитку, створюючи нові продукти. Це один з моментів розвитку інтелектуальних ресурсів.

Особливістю інформації є те, що від великої кількості інформації вона не втрачає своєї вартості, інформацією можна ділитися у часі, просторі, інформація не зношується від частого використання, кількість осіб одержують інформацію безмежно, а найістотнішим недоліком інформації є те, що вона швидко застаріває. Інтелектуальні ресурси можуть бути внесені в статутний капітал компанії, на них можна нараховувати амортизацію, їх можна продати, закласти.

Кращі управлінські якості, домінуючі позиції на ринку, нові технології є результатом інтелектуальної діяльності людей. Основну частку гудвілу переважно приносять результати інтелектуальної діяльності. Тому на сучасному етапі розвитку ринкових відносин актуального значення набуває управління інтелектуальною власністю.

Виникнення нових підходів до технологічного процесу, зокрема раціонального використання нематеріальних ресурсів, а також підвищення освітнього рівня управлінців за останні десятиліття призвели до того, що впровадження управління інтелектуальною власністю на підприємствах є необхідною передумовою їхньої успішної роботи в ринкових умовах господарювання.

Окремі норми, що стосуються інтелектуальної власності, містяться в багатьох законах України.

У випадку, коли необхідно врегулювати спори щодо прав на об'єкти інтелектуальної власності між фізичними або юридичними особами України та іноземних держав, верховенство перед національними законами мають міжнародні договори, до яких приєдналася Україна. На сьогодні Україна є учасницею 18 багатосторонніх міжнародних договорів у цій сфері.

Ведення управління інтелектуальною власністю на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до отримання максимальних прибутків при мінімальних

їх витратах та забезпечує йому економічну безпеку.

Література

1. Кобилянський Л. С. Управління проектами. Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 200 с.
2. Мойсеєнко І. П. Основи інвестування. Навч. посіб. — Л.: МАУП, 2001. — 180 с.
3. Федоренко В. Г. Інвестознавство: Підручник. — 3-тє вид., доп. — К.: МАУП, 2004. — 480 с.
4. Управлінський облік: Навч. посіб / Нападовська Л.В., БАКУРОВА А.А., Горностаєва В.М., Мазіна А.І. Московська О.А., Кузьменко А.П., Рехачева А.М., Кияшко О.М., Бузаки Н.І., Фоміна О.В; За заг.ред Нападовської Л.В. — М.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2006. — 346 с.

1.7. Международный опыт применения налоговых рычагов для наполнения государственной казны

Международный опыт применения налоговых рычагов для наполнения государственной казны является достаточно разнообразным. Как правило, налоговые службы имеют ограниченные возможности для выявления случаев занижения задекларированных доходов. Поскольку ключевым фактором при определении размера налоговых обязательств плательщиков является их доход, то определение налоговых рисков сводится к проверке того, на самом ли деле уровень дохода, о котором сообщил плательщик, обоснованно отображает уровень экономической деятельности, что он ведет, а его налоговая нагрузка отвечает его реальным доходам. Не всегда удается обнаружить скрытые операции, которые осуществляются вне официальной отчетности. Поэтому в процессе контрольной работы налоговые органы применяют как прямые, так и непрямые методы определения объекта налогообложения и соответствующих налоговых обязательств. Как правило, непрямые методы — это комплекс мероприятий, которые осуществляются налоговыми органами, направленный на²:

1) получение детальной информации относительно хозяйственной деятельности плательщика, которая свидетельствует о наличии у субъекта налогообложения определенных доходов, из других, чем его отчетность, или бухгалтерские документы, источников;

² *Македонский С.Н.* Механизмы налогообложения, основанные на упрощенной отчетности и косвенном определении налоговых обязательств / С.Н. Македонский. — М.: РЕЦЭП, 2005. — 51 с.; *Завгородний В.П.* Налоги и налоговый контроль в Украине: навч. посіб. / В. П. Завгородний. — К. : Юридична думка, 2000. — 758 с.

- 2) тщательный анализ и изучение добытых сведений;
- 3) расчет действительных налоговых обязательств на основании добытых и проанализированных сведений;
- 4) привлечение плательщика к уплате соответствующих налогов.

Следовательно, если прямые методы базируются на информации, полученной из документов официального характера, то непрямые – на информации из других, чем отчетность и бухгалтерские документы плательщика, источников. Такими источниками могут быть:

- сведения и результаты проверок третьих лиц (поставщики, потребители и др.);
- движение средств по счетам банковских учреждений;
- сведения от налоговых агентов;
- сравнение результатов деятельности предприятия со средне-статистическими показателями по секторам экономики и видам экономической деятельности;
- анализ банковских депозитов;
- результаты изучения рыночной конъюнктуры и тому подобное.

Ввод этих механизмов в налоговой системе Украины является наиболее дискуссионным. Однако, возможность проводить сопоставление доходов и расходов налогоплательщиков значительно ограничит безнаказанное использование нелегализуемых доходов и имущества по завершению процесса легализации. Сегодня в Украине законодательством не предвидена возможность ставить вопрос о происхождениях средств, за которые будет приобретаться имущество, которое не способствует уменьшению теневого сектору экономики.

Актуальным вопросом нынешнего времени является правильное применение непрямых методов контроля доходов и расходов налогоплательщиков. Такие методы контроля применяется на всей территории Европейского Союза. Особенно эффективно – в Германии, Франции, Бельгии, Австрии, Швеции, то есть в странах с традиционно низким уровнем теневого сектору. Их приложение делает невозможным для налогоплательщика укрывательство своих доходов, повышает уровень их налоговой культуры и дисциплины. Каждая из стран,

бесспорно, имеет свои особенности в системе налогообложения, которые влияют на выбор тех или других методов контроля. Их выбор зависит также от наличия информации об источниках полученных доходов и ситуаций, которые возникают в процессе проведения оценки.

Больше всего внимания во всех странах уделяется контролю за налогообложением доходов населения (резидентов и нерезидентов, учитывая осуществление ими предпринимательской деятельности), хотя в отдельных случаях не прямые методы контроля применяются и к юридическим лицам.

Практика законодательного регулирования применения не прямых методов контроля тоже отличается. В отдельных странах их приложения законодательно не урегулировано, и налоговые органы самостоятельно принимают решение об их применении. Однако, обычно, условия применения не прямых методов регламентируются в национальном налоговом законодательстве. (Дополнение 1). Их классификация достаточно разнообразна (Дополнение 2), однако чаще всего, при проведении оценки дохода, используются такие методы:

- банковского депозита – заключается в анализе источников происхождения всех банковских депозитов;

- разметки – позволяет вычислить доход предпринимателя на основе использования установленных коэффициентов для данного типа розничного бизнеса и нормы прибыльности. Этот метод хорошо работает, когда предприниматель не использует банковские счета или общая сумма расходов (включая личные) у налогоплательщика не может быть точно определена. Метод рекомендуется тогда, когда есть активы, но записи об операциях не являются надежными;

- собственного капитала – основывается на измерении разницы между чистой стоимостью активов налогоплательщика (совокупных активов) и общей суммой обязательств в начале и в конце отчетного года. Общее увеличение чистой стоимости активов представляет налогооблагаемый доход;

- источников происхождения и использования фондов (постоянных связей) – заключается в сравнении дохода и других поступлений плательщика с его текущими расходами.

В основном контролирующие органы удаются к непрямым методам в случае отсутствия налоговой отчетности или неточности задекларированных данных, при отсутствии или неправильном ведении учета, в случае наличия расхождений данных в декларации с данными информационных баз данных, которые созданы на национальной основе, специально для проведения таких сопоставлений. Сопоставление информации, полученной от третьих лиц, особенно важно при определении незаявленной деятельности зарегистрированных плательщиков (ведение деятельности в теневом сегменте) Особенность использования таких методов в развитых странах (США, Великая Британия, Германия, Дания, Швеция, Япония и др.) заключается в наличии автоматизированных баз данных о деятельности субъектов ведения хозяйства, источника доходов населения, в результате чего контакт представителей контролирующих органов с третьими лицами и самими плательщиками, на начальном этапе проверки, является не нужным. Это повышает уровень прозрачности проверки и объективности суммы начисленного или возвращенного налога.

Как доказано рядом международных исследований, сопоставления данных, полученных из отчетности третьих лиц, налоговых агентов и тому подобное, эффективно помогает предупреждать уклонение от налогообложения, ведь риск разоблачения экономического преступления растет в разы³.

Выбор метода для проведения оценки налогового обязательства отдельного плательщика зависит от объема имеющейся информации о полученных им доходах и источниках их происхождения. В некоторых странах, а именно в Италии, ориентировочные показатели разрабатываются на основе опроса населения, который касается их рабочего времени, условий труда, отрасли занятости. В США и Великой Британии использования не прямых методов очень распространено в судебной практике. Страны СНГ также постепенно внедряют международный опыт применения не прямых методов контроля. Их уже практикуют: Молдова, Румыния, Киргизская Республика, Казахстан и тому подобное.

³ Проведение налоговых проверок на основе системы оценки рисков. Подходы и опыт различных стран / под редакцией Мунавара Султана Кваджа, Раюла Авасти и Яна Лоприка. – М.: «Алекс» (ИП Поликанин А.А.), 2011. – С. 91.

При использовании отмеченных методов следует рассмотреть все обстоятельства деятельности налогоплательщика, на основании которых можно установить достоверную сумму его налогооблагаемого дохода. При этом нужно учесть:

- типы предприятий (большие, средние, малые);
- экономическую активность в динамике (за годами существования предприятия);
- целесообразность существования бизнеса (почему он существует, норма рентабельности, прибыльность, причины убыточности и тому подобное);
- местонахождение (юридическое, фактическое, монопольное, геополитическое и тому подобное);
- форму собственности, корпоративные связи владельцев;
- объемы реализации (продаже), часть в поступлениях к бюджетам;
- уровень жизни основателей, руководителей и тому подобное;
- отношения налогоплательщика с органами государственной налоговой службы в прошлом⁴.

До 2005 года Украина не только применяла, но и была одной из первых стран с переходной экономикой, где были введены непрямые методы определения налоговых обязательств. Основным нормативно-правовым актом, который регулировал отношения, связанные с применением непрямых методов в определении налоговых обязательств налогоплательщиков, был п. 4.3 в. 4 Закона Украины "О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами" от 21.12.2000 г. № 2181-III⁵. Отмеченный Закон не давал определения понятия "непрямые методы". Но такое понятие содержалось в Методике определения сумм налоговых обязательств за непрямыми методами, что была утверждена Постановлением Кабинета Министров Украины "Об утверждении Методики определения сумм налоговых обязательств за непрямыми методами", №697 от 27.05.2002 р. (далее Методика), которая была

⁴ Славюк Р.А. Фінанси підприємств / Р.А Славюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/51.html>

⁵ Про порядок погашення зобов'язань перед бюджетами і державними цільовими фондами: закон України від 21.12.2000 № 2181-III, поточна редакція – Втрата чинності від 01.01.2011, підстава 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>

разработана на выполнение норм данного закона. В п. 2 было дано такое определение этого понятия : "под непрямыми методами определения сумм налоговых обязательств налогоплательщиков понимает определение сумм их налоговых обязательств по оценке расходов налогоплательщика, прироста его активов, количества лиц, которые находятся с ним в отношениях найма, а также оценкой других элементов налоговых баз, которые принимаются для расчета налогового обязательства относительно конкретного налога, сбора (обязательного платежа) в соответствии с законом. При этом оценка элементов налоговых баз осуществляется с помощью информации, полученной из источников других, чем отчетность или первичные документы"⁶.

Согласно п.8 Методики определения сумм налоговых обязательств за непрямыми методами могло осуществляться органами государственной налоговой службы относительно налога на добавленную стоимость, акцизного сбора, налога на прибыль предприятий, налога на доходы физических лиц (относительно субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц), налога из рекламы, рентных платежей, сбора за геологоразведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета, гостиничного сбора, сбора за специальное использование природных ресурсов и сбора за загрязнение окружающей естественной среды с использованием:

- методу экономического анализа;
- методу расчета денежных поступлений;
- методу контроля доходов и расходов физических лиц;
- методу анализа информации о доходах и расходах налогоплательщиков⁷.

Но Методика была отменена Законом Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами" от 22.06.2004 г. № 1830 – IV⁸.

⁶ Про затвердження Методики визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами: постанова КМУ від 27.05.2002 № 697, поточна редакція – Втрата чинності від 20.08.2005, підстава 788-2005-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-2002-%D0%BF>

⁷ Там само

⁸ Про внесення змін до Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: закон України від 22.06.2004 № 1830-IV, поточна редакція – Втрата чинності від 01.01.2011, підстава 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1830-15>

Следует отметить, что на сегодня понятие "непрямые методы" на законодательном уровне не применяется. При рассмотрении проекта Налогового Кодекса Украины одним из наиболее дискуссионных и проблемных его разделов был тот, который позволял широко применять непрямые методы оценки реальных доходов налогоплательщиков и насчитывать налоги пропорционально этим доходам. Суть этих непрямых методов простая и заключается в оценке расходов налогоплательщиков. Однако обществом внедрения этих мероприятий не было поддержано, в том числе и через неоднозначные условия применения таких методов, потому этот раздел был просто исключен из окончательной версии Налогового кодекса.

Учитывая опыт бывших стран СНГ и высокоразвитых стран, в которых непрямые методы широко используются, при разработке нормативного обеспечения необходимо определить весь инструментарий непрямых методов, а также категории налогоплательщиков, относительно которых должен применяться тот или другой метод непрямого определения налоговых обязательств, и обстоятельства, при которых он может применяться. Конкретные правила применения методов непрямого контроля должны базироваться на функциональных особенностях этих методов, что будет делать невозможным : ошибочное или произвольное их использование налоговыми органами; неправомерное давление на налогоплательщиков; незаконное вмешательство в хозяйственную деятельность и частную жизнь граждан; злоупотребление должностным положением.

При планировании налоговых проверок при наличии определенных оснований в странах, которые применяют непрямые методы контроля, обычно сочетают применение прямых и непрямых методов, что значительно повышает качество и эффективность налогового контроля через охватывание большей сферы источников информации, связанной с начислением и уплатой налогов.

Следует признать, что Украина не имеет позитивного опыта применения непрямых методов. Хотя, как отмечено выше, их неоднократно пытались внедрить в национальное законодательство, однако позитивный результат от применения непрямых методов достигнут не был. Кроме того, их приложение не находило понимания и поддержки со стороны общества. Одной из причин этого, по нашему

мнению, является недостаточное раскрытие содержания не прямых методов при их нормативном воплощении. Да, даже определение, приведенное в Методике определения сумм налоговых обязательств за не прямыми методами, не раскрывает содержания таких методов, а лишь перечисляет приемы, которые будут применяться для определения налоговых обязательств. Между тем, без четкого понимания сущности непрямого метода, его фундаментального отличия от классических методов налогового контроля невозможно обеспечить внедрение в налоговое законодательство действительно эффективных не прямых методов контроля.

Следовательно, сущность и главное отличие не прямых методов налогового контроля от классических (прямых) методов заключается в том, что в основе непрямого метода лежит предположение. Если прямые методы налогового контроля предусматривают, что есть доказательства, которые доводят наличие всех составляющих нарушения налогового законодательства, то при применении не прямых методов определенные элементы налоговых нарушений остаются недоказанными непосредственными доказательствами, и вывод о том, что такие составные нарушения налогового законодательства все же имели место, делается на основе предположения.

Понимания этого является чрезвычайно важным, если бы сделать следующий вывод: чтобы применение не прямых методов нашло поддержку в обществе, предположения, которые делаются в пределах применения не прямых методов, должны быть безальтернативными. То есть, если предположение, которое лежит в основе непрямого метода, допускает множественную трактовку определенных обстоятельств, такой не прямой метод не имеет права на существование, ведь, во-первых, Конституция Украины устанавливает прямую норму, которая предусматривает толкование любых сомнений в пользу обвиненного, а, во-вторых, применение такого непрямого метода не будет восприниматься обществом, особенно учитывая низкий уровень доверия к государственным институтам.

При таких обстоятельствах на современном этапе, не имеет смысла внедрять в налоговое законодательство большое количество не прямых методов, которые основываются на оценке расходов ресурсов при осуществлении хозяйственной деятельности. Причины избы-

точных расходов ресурсов могут иметь разные объяснения, и не все они связаны с уклонением от налогообложения. Поэтому наиболее целесообразным на данном этапе развития общественных отношений и налоговой системы в Украине есть внедрение единственного непрямого метода определения налоговых обязательств – методу сравнения доходов и расходов физических лиц.

В основе отмеченного метода лежит простое и безальтернативное предположение – лицо не может потратить средств больше, чем получила. Следовательно, если расходы лица превышают сумму ее задекларированных доходов, значит лицо малая дополнительный источник доходов, которые не были задекларированы в установленном порядке.

Внедрение метода оценки доходов и расходов в налоговое законодательство является перспективным и с точки зрения признания его легитимности со стороны общества. Во-первых, общество уже сегодня использует этот метод на бытовом уровне, оценивая, в частности, соответствие фактических состояний определенных категорий лиц их задекларированным доходам. Во-вторых, ввод такого метода может быть представлен не только как запад, направленный на повышение эффективности налогового контроля, но и как механизм, который позволит существенно улучшить состояние противодействия коррупции, ведь именно государственным служащим будет больше всего трудно объяснить разницу между официальными и реальными состояниями, следовательно ввода в практику налогообложения метода сравнения доходов и расходов не сможет быть представлено его противниками как запад, направленный исключительно на усиление контроля за предпринимательской средой.

Необходимой предпосылкой ввода этого метода является представление всеми физическими лицами так называемой "нулевой декларации" и внедрения обязательного общего ежегодного декларирования.

Такая декларация должна стать "точкой отсчета" активов граждан для дальнейшего применения не прямых методов контроля прироста активов и содержать информацию обо всех активах физического лица на определенную дату. Это позволит избежать в дальнейшем, при применении метода сравнения доходов и расходов, ситуаций, ко-

гда лицо будет объяснять превышение расходов над доходами наличием определенных активов, которые были накоплены в период к вводу общего декларирования доходов (например – в 90-ые годы XX века).

Другой предпосылкой ввода непрямых методов контроля и усовершенствования контрольно-проверочной работы является высокий уровень информационно-аналитического обеспечения Государственной налоговой службы Украины (далее ДПСУ) при определении базы налогообложения из налогов и сборов. На сегодня вопрос правового регулирования предоставления информации органам Государственной налоговой службы полностью урегулирован Налоговым кодексом Украины. Кодекс определил права ДПСУ относительно получения необходимой информации, перечень такой информации и обязанность соответствующих органов государственной власти предоставлять информацию органам ДПСУ (Глава 7 Раздела II Налогового кодекса Украины). Однако на практике более менее эффективный обмен информацией имеет место лишь между ДПСУ и Государственной таможенной службой Украины. Другие органы власти требования ДПСУ подавляющим образом игнорируют. Информация предоставляется лишь на отдельные запросы, а системное информационное взаимодействие остается нереализованным.

Основной проблемой, которая мешает организации на должном уровне обмена информацией, является отсутствие единого государственного информационно-коммуникационного пространства.

Фактически, на сегодня каждое отдельное ведомство формирует собственные информационные базы по своему усмотрению и с целью удовлетворения исключительно собственных информационных потребностей. При этом владельцы баз данных пытаются, с одной стороны, максимально ограничить доступ к собственным информационным ресурсам, а из второго – получить как можно больше информации от других государственных органов. При таких условиях информационное взаимодействие носит фрагментарный характер, осуществляется бессистемно и имеет крайне низкую эффективность.

С целью решения отмеченной проблемы необходимо обеспечить проведение единой и согласованной государственной политики в сфере информатизации. При этом ни одно отдельное ведомство, даже

с таким уровнем государственной важности, как фискальные органы, не сможет выполнить такое задание единолично – оно просто не сможет преодолеть сопротивление других государственных органов. Построить согласованную систему обмена информацией возможно лишь в том случае, когда это будет именно обмен, а не сбор информации одним ведомством от всех других, без предоставления встречного доступа к собственной информации.

С учетом изложенного, можно определить такие задания относительно налаживания общегосударственного обмена информацией и этапы их реализации :

1. Проведение общегосударственной инвентаризации информационных ресурсов. Отмеченная работа уже начата после принятия Закона Украины "О защите персональных данных". Однако решение этого задания требует значительно более широкого подхода. Да, должно быть обеспечено не только формирование перечня баз данных, но и собрана информация о:

- название базы данных;
- структуру базы данных с перечнем таблиц и полей и описанием информации, которая содержится в них (схема размещения и хранения данных);
- текущий размер базы данных;
- программное обеспечение, которое используется для создания и функционирования базы данных;
- наличие интерфейса базы данных;
- аппаратное обеспечение для функционирования базы данных, его технические характеристики;
- наличие и характеристики каналов связи, которые используются для доступа к базе данных и системы их защиты.

2. Создание единственного государственного регламента обмена информацией, который будет предусматривать:

- права органов государственной власти на доступ к тем или другим информационным ресурсам других органов;
- обязательные элементы, что должен содержать каждая база любого ведомства (например ИПН владельца и тому подобное);
- требования к программно-аппаратным комплексам;
- требования к пропускной способности каналов связи.

При этом особенно важным является переход от обмена информацией – то есть физического перемещения информационных носителей из одного ведомства в другое, к взаимному доступу к информационным базам. Таким образом, база данных остается в единственном экземпляре в том органе, что ее ведет, а другие органы власти имеют право осуществлять к ней непосредственный доступ с целью выборки данных (но без права их изменения).

При условии реализации такого подхода можно будет полностью решить проблему периодичности обмена информацией – информация всегда будет актуальной, и исчезнет потребность в дублировании программно-аппаратных мощностей, когда та же база данных существует в виде копий в разных органах власти.

1. Создание защищенных каналов связи. На сегодня подавляющее большинство систем защиты коммуникационных каналов в Украине базируются на проволочных технологиях. Соответственно, такие системы имеют большую стоимость как построения, так и обслуживания. Между тем, в мире все большего распространения приобретают технологию передаваемости шифрованных блоков данных открытыми каналами связи.

Использование отмеченных технологий в Украине позволит значительно ускорить решение вопросов взаимного доступа к информации.

2. Организация учебы персонала ДПСУ и других органов государственной власти относительно применения информационных технологий. Подавляющее большинство сотрудников ДПСУ не владеют основами работы с базами данных, не знает принципов их построения и основных приемов обработки значительных массивов информации. При таких условиях даже предоставление ДПСУ полного доступа ко всем имеющимся в государстве информационным ресурсам не обеспечит существенного повышения эффективности работы, поскольку работники просто не смогут в полной мере воспользоваться имеющейся информацией – особенно возможностями ее перекрестного анализа путем сопоставления разных баз данных.

Реализация отмеченных мероприятий станет надежной почвой для дальнейшего внедрения мероприятий по детенизации экономики, предусмотренных Программой экономических реформ на 2010 – 2014

года «Состоятельное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство».

1.8. Финансовый анализ деятельности предприятий на современном этапе развития инновационной экономики

Правильно организованная коммерческая деятельность – одна из важнейших целей современного предприятия в условиях инновационного развития экономики страны.

Грамотно организованная коммерческая деятельность позволяет предприятию найти свой рынок сбыта товаров, правильно оценить и установить конкурентов и участвовать в конкурентной борьбе.

Бухгалтерский баланс — первая и ключевая форма бухгалтерской отчётности предприятий, содержащая данные об активах, обязательствах и собственном капитале. Бухгалтерский баланс характеризует имущественное и финансовое состояние организации в денежной оценке на отчётную дату [1, с. 47].

Основная особенность бухгалтерского баланса состоит в том, что активы всегда равны сумме обязательств и собственного капитала (пассиву), при этом под актива показывает в денежном выражении все материальное и нематериальное имущество организации, а пассивы рассматриваются как источники образования активов.

Актив баланса состоит из двух разделов: внеоборотные активы и оборотные активы. Пассив состоит из трех разделов: собственный капитал, долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства. В балансе активы группируются по возрастанию степени ликвидности, а пассивы – по степени увеличения срочности платежей [6, с. 48].

Сущность баланса заключается в группировке данных о стоимости имущества предприятия на конкретную дату, что позволяет провести анализ финансового состояния, а также получить прогноз.

Первым этапом анализа финансового положения предприятия является оценка динамики и структуры активов, которая приведена в таблице 1:

Таблица 1

Изменения в составе актива ООО «ВГК» за 2011-2013 гг.

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.			Удельный вес в валюте баланса, %			Темп прироста (цепной), %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Основные средства и прочие внеоборотные активы, всего, в том числе	3 589	12 136	34 044	15,2	28,6	34,9	-	+238,1	+180,5
1.1 Основные средства по остаточной стоимости	3 589	12 136	34 044	15,2	28,6	34,9	-	+238,1	+180,5
2. Запасы и затраты, всего, в том числе	8 099	15 083	15 261	34,2	35,4	15,7	-	+86,2	+1,2
2.1 Материалы	137	94	102	0,6	0,2	0,1	-	-31,4	+8,5
2.2 Товары	2 573	3 055	3 574	10,9	7,2	3,7	-	+18,7	+17
2.3 Готовая продукция	3 163	9 114	11 285	13,4	21,4	11,5	-	+188,1	+23,8
2.4 Прочие запасы	2 226	2 820	300	9,3	6,6	0,4	-	+26,7	-89,4
3. Денежные средства, расчеты и пр. активы всего в том числе	11 995	15 334	48 138	50,6	36	49,4	-	+27,8	+213,9
3.1 Расчеты с дебиторами	9 860	12 844	42 238	41,6	30,2	43,4	-	+30,3	+228,8
3.2 Краткосрочные финансовые вложения	510	510	510	2,2	1,2	0,5	-	0	0
3.3 Денежные средства	925	128	3 990	3,9	0,3	4,1	-	-86,2	+3 017
3.4 Прочие оборотные активы	700	1 852	1 400	2,9	4,3	1,4	-	+164,6	-24,4
БАЛАНС	23 683	42 553	97 443	100	100	100	-	+79,7	+129

Источник: рассчитано по данным предприятия [2; 3]

Анализ таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы: во-первых, за период 2011–2013 гг. у предприятия значительно увеличилась общая сумма активов, в абсолютных величинах их рост составил 73,76 млн. руб., что, безусловно, является положительным фактором развития компании и увеличения производственной базы.

Во-вторых, также наблюдается рост стоимости вне оборотных активов предприятия, так в 2012 он составил +238%, а в 2013 – +180,5%. Необходимо также отметить, что в изучаемый период времени увеличился и удельный вес вне оборотного капитала в валюте баланса и является свидетельством увеличения имущественного потенциала предприятия.

Динамика запасов и затрат в структуре баланса также имеет восходящую тенденцию: за 3 года прирост составил +87,4%, однако, по отношению к общей сумме активов, доля запасов снижается (в 2013 году – на -19,7%). Положительным фактом является увеличение доли готовой продукции в структуре запасов, что говорит о востребованности предприятия как производителя.

Анализ прочих вне оборотных активов показал, что их доля в балансе остается примерно одинаковой на протяжении периода, за исключением 2012 года, когда произошло снижение до 36%. Отрицательным фактором является рост дебиторской задолженности, который составил в 2012 году 2,98 млн. руб., а в 2013 – 29,4 млн. руб., это свидетельствует о снижении эффективности работы с дебиторами предприятия, что было вызвано во-первых, увеличением объема продаж в кредит, и как следствие, нехватки оборотных средств для финансирования текущей деятельности компании, а, во-вторых, ослаблением финансового положения кредитуемых организаций, в результате чего увеличиваются сроки погашения кредитов и предприятие во время недополучает долги.

Далее необходимо проанализировать динамику и структуру пассива баланса, результаты расчетов представлены в таблице 2:

Изменения в составе пассива ООО «ВГК» за 2011–2013 гг.

Актив баланса	Абсолютная величина, тыс. руб.			Удельный вес в валюте баланса, %			Темп прироста (цепной), %		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1. Источники собственных средств, всего, в том числе:	1 605	8 484	14 221	6,8	19,9	14,6	-	+428,6	+67,6
1.1 Уставный капитал (фонд)	0	0	0	0,04	0,02	0,01	-	0	0
1.2 Нераспределенная прибыль отчетного периода (убыток)	1 595	8 474	14 211	6,7	19,9	14,6	-	+431,3	+67,7
2. Долгосрочные пассивы, всего	1 010	1 010	-	4,2	2,4	-	-	0	0
3. Расчеты и прочие пассивы, всего, в том числе:	21 068	33 059	83 222	88,9	76,7	85,4	-	+56,9	+151,7
3.1 Краткосрочные кредиты банка	12 017	17 034	49 433	50,7	40	50,7	-	+41,7	+190,2
3.2 Расчеты с кредиторами	9 051	16 025	33 789	38,2	37,7	34,7	-	+77,1	+110,9
БАЛАНС	23 683	42 553	97 443	100	100	100	-	+79,7	+129

Источник: рассчитано по данным предприятия [2; 3]

Анализируя данные таблицы, можно отметить следующие моменты: у предприятия ежегодно увеличиваются объем собственного капитала, так если в 2011 году он составлял 1,6 млн. руб., то к 2013 его стоимость достигла уже 14,2 млн. руб., что является положительным фактором укрепления финансовой устойчивости ООО «ВГК», причем в структуре этого роста наибольший удельный вес занимает рост нераспределённой прибыли (99,9%), и совсем малую долю составляет уставный капитал, который остается без изменений.

Долгосрочные пассивы предприятия в 2011 и 2012 году составляли 1 млн. руб., а к 2013 году они стали равны нулю, это означает, что предприятие в 2013 году не пользовалось долгосрочными заемными средствами и не привлекало долгосрочных кредитов.

Наибольшую долю в структуре пассива баланса занимает раздел Краткосрочные пассивы (в 2011 – 88,9%, в 2012 – 76,7%, в 2013 – 85,4%). Восходящую динамику имеет строка краткосрочных кредитов и займов, которые компания привлекает для финансирования текущей деятельности, в 2013 году наблюдается резкий рост этого показателя – +190,2%. Также восходящую динамику имеет кредиторская задолженность, это означает, что с каждым годом предприятие увеличивает объемы закупок в кредит.

Далее необходимо оценить баланс ООО «ВГК» по критериям «хорошего баланса» по состоянию на 2013 год:

Таблица 3

Оценка бухгалтерского баланса по критериям

Критерий	Соблюдение критерия	Фактическое значение
1. Валюта баланса должна увеличиваться	+	в 2012 – 42 553 тыс. руб., в 2013 – 97 443 тыс. руб.
2. Темп прироста оборотных активов > темп прироста внеоборотных активов	-	108,4% < 180,5%
3. Размер и темп прироста собственного капитала > размер и темп прироста заемного капитала	-	14 221 тыс. руб. < 83 222 тыс. руб., 67,6% < 151,7%
4. Темп прироста дебиторской задолженности и темп прироста кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковыми	-	228,8% > 110,9%
5. Доля собственных средств в оборотных активах \geq 10%	+	23,8%
6. Отсутствие статьи «Непокрытый убыток»	+	Нераспределённая прибыль в 2013 году – 14 211 тыс. руб.

Источник: рассчитано по данным предприятия [2; 3]

Таким образом, из шести критериев выполняются три, что означает среднюю эффективность деятельности, и руководству предприятия необходимо обратить внимание на увеличение объема собственных средств, а также снижение дебиторской и кредиторской задолженности.

Далее необходимо провести анализ ликвидности баланса предприятия, расчет представлен в таблице 4:

Таблица 4

Анализ ликвидности баланса ООО «ВГК» в 2011–2013 гг.

(тыс. руб.)

Актив	2011	2012	2013	Пассив	2011	2012	2013	Платежный излишек или недостаток (+/-)		
								2011	2012	2013
A ₁	1 435	638	4 500	П ₁	9 051	16 025	33 789	-7 616	-15 387	-29 289
A ₂	9 860	12 844	42 238	П ₂	12 017	17 034	49 433	-2 157	-4 190	-7 000
A ₃	8 799	16 935	16 661	П ₃	1 010	1 010	-	7 789	15 925	16 661
A ₄	3 589	12 136	34 044	П ₄	1 605	8 484	14 221	1 984	3 652	19 823
Баланс	23 683	42 553	97 443	Баланс	23 683	42 553	97 443	-	-	-

Источник: рассчитано по данным предприятия [2; 3]

При полной ликвидности баланса должны выполняться следующие неравенства: $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \leq П_4$.

Ликвидность баланса ООО «ВГК» характеризуется следующими неравенствами: $A_1 \leq П_1$; $A_2 \leq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \geq П_4$ в течение периода исследования, т.е. выполняется только одно из четырех неравенств, что свидетельствует о недостаточной платежеспособности предприятия. Невыполнение первого неравенства означает неплатежеспособность в текущий момент из-за нехватки абсолютно ликвидных активов.

Невыполнение второго неравенства говорит о невозможности погашения долгов в результате недостатка быстро реализуемых активов в течение 3-6 месяцев. Третье неравенство выполнено, это свидетельствует о будущей платежеспособности на долгосрочную перспективу.

Выполнение четвертого неравенства означает соблюдение минимального порога финансовой устойчивости, но ввиду несоответствия этого неравенства нормативу, предприятие не обладает даже минимальным порогом финансовой устойчивости.

Завершающим этапом анализа ликвидности баланса является расчет коэффициентов ликвидности по формулам (1), (2), (3).

$$2011: K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{1\,435 + 9\,860 + 8\,799}{9\,051 + 12\,017} = 0,95$$

$$K_{\text{быстр.ликв.}} = \frac{1\,435 + 9\,860}{9\,051 + 12\,017} = 0,54 \quad (1)$$

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{1\,435}{9\,051 + 12\,017} = 0,07$$

$$2012: K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{638 + 12\,844 + 16\,935}{16\,025 + 17\,034} = 0,92$$

$$K_{\text{быстр.ликв.}} = \frac{638 + 12\,844}{16\,025 + 17\,034} = 0,41 \quad (2)$$

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{638}{16\,025 + 17\,034} = 0,02$$

$$2013: K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{4\,500 + 42\,238 + 16\,661}{33\,789 + 49\,433} = 0,76$$

$$K_{\text{быстр.ликв.}} = \frac{4\,500 + 42\,238}{33\,789 + 49\,433} = 0,56 \quad (3)$$

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{4\,500}{33\,789 + 49\,433} = 0,05$$

Результаты расчетов представлены в таблице 5:

Таблица 5

Коэффициенты ликвидности ООО «ВГК»

Показатель	Норматив	2011	2012	2013
Коэффициент текущей ликвидности	(1; 2)	0,95	0,92	0,76
Коэффициент быстрой ликвидности	(0,7; 1,5)	0,54	0,41	0,56
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,07	0,02	0,05

Источник: рассчитано по данным предприятия [2; 3]

Данные таблицы 5 показывают, что значения коэффициентов ликвидности на протяжении трех лет не соответствуют нормативным, что является свидетельством неплатежеспособности предприятия и невозможности покрытия обязательств за счет средств оборотного капитала.

Динамика коэффициентов оборачиваемости всех активов и пассивов предприятия, за исключением собственного капитала и денежных средств, носит положительную тенденцию, что означает ритмичность и рациональность использования ресурсов.

Литература

1. Кузнецова, Т. Т. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий (результаты эмпирических исследований) [Текст] / Т. Кузнецова, В. Рудь // Вопросы экономики. – 2013. – №12. – С. 45–51.
2. ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]: Раздел Грузовые перевозки, Расчет провозной платы. – М., 2014. – Режим доступа: <http://rpp.rzd.ru/Rzd/>
3. ООО «Выборгская Горная Компания» [Электронный ресурс]: Раздел: Добыча. – Выборг, 2014. – Режим доступа: <http://vgcompany.narod.ru/index2.html>
4. ООО «Выборг Спецтехника» [Электронный ресурс]: Раздел: Аренда техники. – Выборг, 2014. – Режим доступа: <http://www.spectechnika-vbg.ru/arenda-tehniki>
5. ООО «ГТК» [Электронный ресурс]: Раздел: Щебень. – СПб., 2014. – Режим доступа: <http://www.sztc-spb.ru/scheben-granitnyu/>.
6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: «ИНФРА-М», 2011. – 574 с.

1.9. Отраслевые особенности формирования ликвидности предприятий

В современных условиях хозяйствования поддержание ликвидности предприятий на необходимом уровне является актуальной задачей менеджмента. Это обуславливает особое внимание к разработке научно обоснованных методических подходов обоснования нормативного уровня показателей ликвидности.

Практика свидетельствует, что все участники рынка (кредиторы, инвесторы, поставщики, потребители, собственники, государственные органы и пр.) постоянно отслеживают состояние и результаты деятельности партнеров по бизнесу. Это объясняется стремлением заинтересованных лиц выявлять существующие тенденции в функционировании предприятий с целью предотвращения различных рисков и оперативного реагирования на потенциальные проблемы. Ключевыми для осуществления целевой диагностики финансовых возможностей субъекта хозяйствования являются методики, разработанные и утвержденные соответствующими государственными органами – в Украине [1; 2; 3; 4; 5] и в Российской Федерации [6].

Анализ свидетельствует, что в нормативных документах нет согласованности относительно нормативного (оптимального) уровня коэффициентов краткосрочной ликвидности предприятий (табл. 1).

**Нормативные значения коэффициентов ликвидности
для национального хозяйства Украины**

Показатели*	Источник				
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
$K_{\text{абс. л.}}$	>0	–	0,2 – 0,5	0,2 – 0,35	0,2 – 0,35
$K_{\text{б. л.}}$	0,6 – 0,8	–	–	0,6 – 0,8	–
$K_{\text{т. л.}}$	>1	2,0 – 2,5	>1	>1	>1

* $K_{\text{абс. л.}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности

$K_{\text{б. л.}}$ – коэффициент быстрой ликвидности

$K_{\text{т. л.}}$ – коэффициент текущей ликвидности

Исходя из указанных нормативов коэффициентов ликвидности, и алгоритмов их расчета, определим удельный вес денежных активов, дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов в структуре оборотных активов предприятий.

При минимальных предельных значениях нормативных показателей ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности – 0,2, коэффициент быстрой ликвидности – 0,6, коэффициент текущей ликвидности – 1,1) структура оборотных активов будет такова: денежные активы – 18,2%, дебиторская задолженность – 36,4%, товарно-материальные запасы – 45,4%. При максимальных предельных значениях нормативных показателей ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности – 0,35, коэффициент быстрой ликвидности – 0,8, коэффициент текущей ликвидности – 2,5) структура оборотных активов составляет соответственно 14,0, 18,0, и 68,0%.

Сравним нормативную структуру оборотных активов, которую рассчитали, с фактической предприятий различных видов промышленной деятельности (табл. 2).

Таким образом, нормативные значения коэффициентов ликвидности предприятий, предписанные нормативными документами, являются некорректными и не отвечают практике хозяйствования.

Исследования свидетельствуют, что и среди ученых-экономистов нет единой точки зрения относительно методического подхода к расчету нормативного значения индикаторов ликвидности предприятий.

**Нормативная и фактическая структура оборотных активов предприятий
Запорожской области по видам промышленной
деятельности, на начало 2013 г.**

(%)

Оборотные активы	Нормативная структура	Фактическая по видам промышленной деятельности*				
		производство пищевых продуктов	машино-строение		поставки электроэнергии и газа	водоснабжение
Денежные активы	14,0 – 18,2	21,7	11,0	6,0	25,6	3,2
Дебиторская задолженность	18,0 – 36,4	48,3	38,1	56,7	46,8	84,3
Товарно-материальные запасы	45,4 – 68,0	30,0	50,9	37,3	27,6	12,5
Всего	×	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Рассчитано по материалам: [7].

Анализируя платежеспособность предприятия при помощи коэффициентов ликвидности, следует помнить о таком предостережении. Разные виды бизнеса функционируют в различных условиях. Одни предприятия могут успешно существовать с такими показателями ликвидности, которые стали бы катастрофой для других. Отдельные предприятия вынуждены содержать большие склады, обслуживать длинные производственные циклы, тогда как другим достаточно минимума товарно-материальных запасов, и они больше получают кредитов, чем сами продают в кредит. Отдельный коэффициент, если его анализировать обособленно от других, позволит получить лишь часть по-настоящему значимой информации. Чтобы лучше выяснить состояние дел на предприятии, необходимо проанализировать определенную совокупность коэффициентов.

Применение коэффициентного анализа в современных экономических условиях хозяйствования, как свидетельствуют исследования, в ряде случаев имеет существенные недостатки. Это относится прежде всего, к применению единых нормативов ликвидности оборотных активов для предприятий всех отраслей национального хозяйства. Мно-

го ученых и практиков согласны с предельными величинами показателей ликвидности, разработанных и утвержденных государственными органами. Их уровень они объясняют требованиями горизонтального правила финансирования. Речь идет о нормативах, призванные обеспечить эффективное соотношение между отдельными позициями актива и пассива баланса для сохранения функционально здоровых финансов предприятия.

Финансовое равновесие обусловлено необходимостью согласования сроков, на которые мобилизуются финансовые ресурсы, со сроками, на которые они вкладываются в активы. Так, «золотое правило финансирования» требует соблюдения условий, при котором коэффициент быстрой ликвидности ≥ 1 . Отсюда:

$$\begin{aligned} \text{Денежные активы} + \text{Дебиторская задолженность} &\geq \\ &\geq \text{Текущие обязательства.} \end{aligned} \quad (1)$$

В соответствии с «золотым правилом баланса» должно выполняться такое условие, когда коэффициент текущей ≥ 2 . В соответствии с чем:

$$\text{Оборотные активы} \geq 2 \times \text{Текущие обязательства} \quad (2)$$

Следует отметить, что отличия отраслевой структуры оборотных активов определяются особенностями технологического процесса, определяющие продолжительность операционного цикла, оборачиваемость товарно-материальных запасов, дебиторской задолженности, а, следовательно, и уровень ликвидности предприятия. Например, на промышленных предприятиях Запорожской области на начало 2013 года показатели ликвидности колебались в таком диапазоне (табл. 3).

Следовательно, единых нормативов значений индикаторов ликвидности быть не может, о чем свидетельствует опыт высокоразвитых стран.

**Показатели ликвидности по видам промышленной
деятельности предприятий Запорожской области,
на начало 2013 г.***

Показатель	Производство пи- щевых продуктов	Машинострое- ние	Металлургичес- кое производство	Поставки электро- энергии и газа	Водоснабжение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,38	0,33	0,05	0,50	0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	1,21	1,48	0,54	1,40	0,81
Коэффициент текущей ликвидности	1,79	3,08	0,87	1,97	0,99

*Рассчитано по материалам: [7].

В западной литературе, как правило, не приводятся рекомендованные аналитические значения коэффициентов абсолютной ликвидности. Причина состоит в том, что их сумма в решающей мере определяется числителем дроби. Сумма текущих пассивов – относительно стабильная величина, т.е. она менее изменчива в сравнении с величиной денежных активов. Так, колебание остатков денежных активов на предприятии ПАТ «Днепроспецсталь» за последние пять лет составляло от 1,2 до 34,4 млн. грн, или 1:29, а текущих обязательств – від 326,5 до 549,8 млн. грн, или 1:1,7.

Наибольшее аналитическое значение, по нашему мнению, при оценке платежеспособности предприятия имеет коэффициент текущей ликвидности. Предусматривается, что чем выше значение этого показателя, тем лучше позиции кредиторов. В то же время высокое его значение может значить, что менеджмент работает недостаточно оперативно, что проявляется в наличии денежных средств, которые не используются, излишке товарно-материальных запасов, нерациональной кредитной политике. Недостатком данного коэффициента является игнорирование наличия разных типов оборотных активов: одни из которых являются более ликвидными, чем другие. Так, на предприятии ПАТ «ЗАЗ» за последние годы при значении коэффициента текущей ликвидности в 3,32 – 3,55 удельный вес товарно-материальных запасов находился в диапазоне 19,7-56,9%.

Исследования свидетельствуют, что указанные показатели имеют ряд недостатков, а именно: статичность; возможность завышения значений показателей из-за включения в состав текущих активов неликвидных активов; наличие потенциальных обязательств, которые не учитываются при расчете коэффициентов ликвидности; игнорирование перспективных выплат, способных повлиять на отток денежных средств в будущем и др.

Что касается коэффициентов ликвидности в целом, то здесь более важно выяснить общую тенденцию за определенный период, чем какие-то абсолютные показатели, имеющие ценную текущую информацию. Так, коэффициент текущей ликвидности со значением 1,2 может свидетельствовать как о процветании, так и опасности – в зависимости от предыдущих результатов.

Для повышения эффективности управления формированием платежеспособности предприятия на основе использования коэффициентов ликвидности, по нашему мнению, целесообразно рассчитывать приемлемое значение коэффициента текущей ликвидности, используя методический подход, предложенный в [8].

Методический подход базируется на правиле менеджмента в соответствии с которым, за счет собственного капитала должны быть профинансированы наименее ликвидные оборотные активы. Исходя из этого, расчет коэффициента текущей ликвидности может быть таким:

1. Определение наименее ликвидных оборотных активов (материальные запасы и незавершенное производство).

2. Определение поступлений от покупателей, имеющиеся на срок погашения обязательств перед кредиторами (произведение средней величины дебиторской задолженности и периода оборота кредиторской задолженности разделить на период оборота дебиторской задолженности).

3. Определение суммы средств, необходимых для обеспечения непрерывных платежей поставщикам (средняя сумма кредиторской задолженности минус поступления от покупателей к сроку погашения обязательств).

4. Расчет достаточной величины чистого оборотного капитала (сумма наименее ликвидных активов плюс средства для обеспечения

непрерывных платежей поставщикам).

5. Расчет достаточной величины краткосрочных обязательств) сумма оборотных активов фактическая минус достаточная величина чистого оборотного капитала).

6. Расчет достаточной величины коэффициента текущей ликвидности (сумма оборотных активов фактических разделить на краткосрочные обязательства допустимые).

Допустимые значения коэффициента текущей ликвидности необходимо сравнивать с его фактическими значениями, на основе чего можно сделать вывод о достаточности или недостаточности уровня общей ликвидности предприятия.

Пример расчета приемлемого значения коэффициента текущей ликвидности представлено в табл. 4.

Исходя из представленного алгоритма формирования достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности в табл. 3, формулу его расчета можно записать так:

Таблица 4

Расчет достаточной величины коэффициента текущей ликвидности ПАТ «Запорожтрансформатор» (на конец года)

(млн. грн)

Наименование позиций	Отчетные даты		
	1.04.12	1.07.12	1.10.12
Всего оборотные активы (факт.)	143,6	128,8	112,6
Минимально необходимый чистый оборотный капитал	48,0	46,1	48,9
Чистый оборотный капитал (факт.)	9,2	-0,1	-24,0
Всего текущих обязательств (факт.)	135,4	129,3	137,0
Величина наименее ликвидной части оборотных активов (Чистый оборотный капитал, ЧОК)	48,0	46,1	48,9
Фактическая величина оборотных активов за минусом минимально необходимой суммы ЧОК (Допустимая величина текущих пассивов)	95,6	82,7	63,7
Достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности (Фактическая величина оборотных активов / Допустимая величина текущих пассивов)	1,50	1,56	1,77
Фактический уровень коэффициента текущей ликвидности	1,06	1,00	0,82

$$K_{\text{дост}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{PЗ_{\text{доп}}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{OA_{\text{факт}} - ЧОК_{\text{мін}}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{OA_{\text{факт}} - (ВЗ - НВ)} = \frac{1}{1 - ПВ}, \quad (3)$$

где $K_{\text{дост}}$ – достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности;
 $OA_{\text{факт}}$ – фактическая величина оборотных активов;
 $PЗ_{\text{доп}}$ – допустимая величина текущих обязательств;
 $ЧОК_{\text{мін}}$ – минимально необходимый чистый оборотный капитал;
 $ВЗ$ – производственные запасы;
 $НВ$ – незавершенное производство;
 $ПВ$ – удельный вес производственных запасов и незавершенного производства в стоимости оборотных активов.

Таким образом, в практике хозяйствования на предприятиях наблюдаются существенные отраслевые особенности кругооборота оборотного капитала. Поэтому единых нормативов ликвидности в принципе быть не может. Для повышения эффективности управления формированием платежеспособности предприятия на основе использования коэффициентов ликвидности целесообразно рассчитывать приемлемое значение коэффициента текущей ликвидности, используя методический подход, базирующийся на правиле менеджмента, в соответствии с которым за счет собственного капитала должны быть профинансированы наименее ликвидные оборотные активы.

Литература

1. «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затверджене Наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26 січня 2001р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. «Методичні рекомендації щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань», затверджені наказом державної податкової адміністрації України №72 від 11 лютого 2010 р. (надалі Методичні рекомендації №72) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. «Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірних підприємств, затверджений Наказом Міністерства економіки України №173 від 21 червня 2005р. (надалі – Порядок №173) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи

доведення до банкрутства», затверджені Наказом Міністерства економіки України №14 від 19 січня 2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

5. «Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки», затверджений Наказом Міністерства фінансів України №170 від 14 лютого 2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

6. Показатели оценки финансового состояния госпредприятий, рекомендуемые Минэкономки РФ, утвержденный Приказом Минэкономки РФ от 1 октября 1997г. №118 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/1/16-1-0-35

7. Діяльність суб'єктів господарювання за 2012 рік: Статистичний збірник. Запорізьке обласне управління статистики. – м. Запоріжжя. – 2013. – 168 с.

8. Кольцова И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. – М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2007. – 416 с.

1.10. Оценка жилых объектов недвижимости для целей налогообложения

С 1 февраля 2014 года вступил в силу Закон Украины «Об оценке недвижимости для целей налогообложения».

Между тем проблема оценки для оценщиков осталась достаточно острой и требует определенных навыков и опыта.

При оценке объекта недвижимости постоянно будет возникать антагонизм между продавцом, покупателем и государством. А между ними, как между молотом и наковальней будет стоять оценщик объекта оценки, который должен удовлетворить притязания, как продавца, так и государства на точность оценки. Как правило, ни одна, ни другая, ни третья сторона не может быть в полной мере удовлетворена, так у каждой стороны разные цели. Покупатель хочет приобрести объект недвижимости как можно за меньшую цену, продавец же наоборот желает, как можно дороже его продать, при этом как можно меньше заплатить государству налог от его продажи, а государство хочет получить справедливый налог от продажи этого объекта недвижимости.

Существует множество подходов к установлению цены продажи любого объекта недвижимости.

Один из них – это метод остаточной стоимости объекта. А так как в основном жилой фонд на вторичном рынке имеет достаточно длинную историю, поэтому многие объекты жилого фонда либо пол-

ностью себя амортизировали, либо имеют незначительную остаточную стоимость, которая не отражает его истинную рыночную стоимость.

Сравнительный подход основывается на учете принципов замещения и спроса и предложения. Сравнительный подход предусматривает анализ цен продажи и предложения подобного имущества с соответствующей коррекцией отличий между объектами сравнения и объектом оценки.

Для определения рыночной стоимости объекта оценки в материальной форме с применением сравнительного подхода информация о подобном имуществе должна отвечать таким критериям:

- условия соглашений покупки-продажи или условия предложения относительно заключения таких соглашений не отличаются от условий, которые отвечают требованиям, которые выдвигаются для определения рыночной стоимости;

- продажа подобного имущества состоялась с соблюдением типичных условий оплаты;

- условия на рынке подобного имущества, которые определяли формирование цен продажи или предложения, на дату оценки существенно не изменились или изменения, которые состоялись, могут быть учтены и объяснены.

Основными элементами сравнения являются характеристики подобного имущества по месту его расположения, физическими и функциональными признаками, условиями продажи и тому подобное. Коррекция стоимости подобного имущества осуществляется путем добавления или вычета денежной суммы с применением коэффициента (процента) к цене продажи (предложение) отмеченного имущества или путем их комбинирования.

Наиболее целесообразно, наш взгляд, для целей налогообложения использовать для формирования цены продажи объекта недвижимости, один из методов формирования цены в рыночных условиях – метод связанный с формированием цены у объектов недвижимости аналогов (конкурентов), которые имеют аналогичные, либо примерные параметрические и функционально-психологические характеристики (метод сравнения).

Между тем в зависимости от конкурентной ситуации на рынке жилой недвижимости вторичного рынка можно использовать различные методы этой группы:

- ориентация на средние рыночные цены;
- ориентация на ценового лидера;
- ценовой картель (соглашение конкурирующих производителей устанавливающих единые цены).
- формирование цены на объект недвижимости с учетом величины спроса и предложения, но не ниже его остаточной стоимости или минимального порога рыночной цены на момент рассмотрения предложение купли-продажи.

Принципиально новый подход в сравнении с затратным методом и рассмотренными способами определения цены объекта недвижимости, является метод «восприятия ценности». Основной доминантой здесь является оценка условной интегральной полезности предлагаемого объекта с позиции покупателя или независимого субъекта. Ключевым фактором здесь является восприятие покупателем ценности приобретаемого объекта недвижимости, а не затраты. При этом учитываются потребительские выгоды приобретаемого объекта недвижимости и готовность потребителя платить за них.

Возможен также подход ценообразования цены продажи объекта недвижимости основанный на использовании комплексного использования методов, базируясь на так называемому методе «магического треугольника» ценовой политики (рис.1).

Для установления цены на объект недвижимости для продажи с точки зрения покупателя можно использовать метод *price sensitivity meter (PSM)*, который принадлежит до методов «восприятия ценности». Этот метод был предложен голландским экономистом Ван Вестендером в 1976 году.

При использовании этого метода респондент не оценивает вероятность осуществления покупки по предложенной цене, а самостоятельно называет цену, которая отображает его восприятие ценности предложенного объекта недвижимости.



Рис. 1. «Магический треугольник» ценовой политики

Между тем этот метод достаточно удобен только для однородных структур, т.е. когда все внутренние элементы рассматриваемого элемента равны между собой, имеют одинаковую ценность и соответственно равномерно влияют на восприятие объекта недвижимости, и соответственно на формирование цены. Однако на все объекты недвижимости в той или иной степени влияют различные факторы (составляющие), которые, как правило, имеют различную ценность и соответственное влияние на формирование цены. При этом каждый новый покупатель будет иметь собственное восприятие ценности тех или иных составляющих, которые влияют на формирование цены одного и того же объекта недвижимости в силу его необходимости, направленности, культуры, образованности, круга общения и конечно своих финансовых возможностей.

В свою очередь продавец также может быть готов подвинуться в цене на определенную величину в силу того насколько остро для него стоит продажа объекта недвижимости по времени или по необходимости. На рис.2 показана схема уступок продавца и покупателя при проведении торгов и определении цены продажи объекта недвижимости.

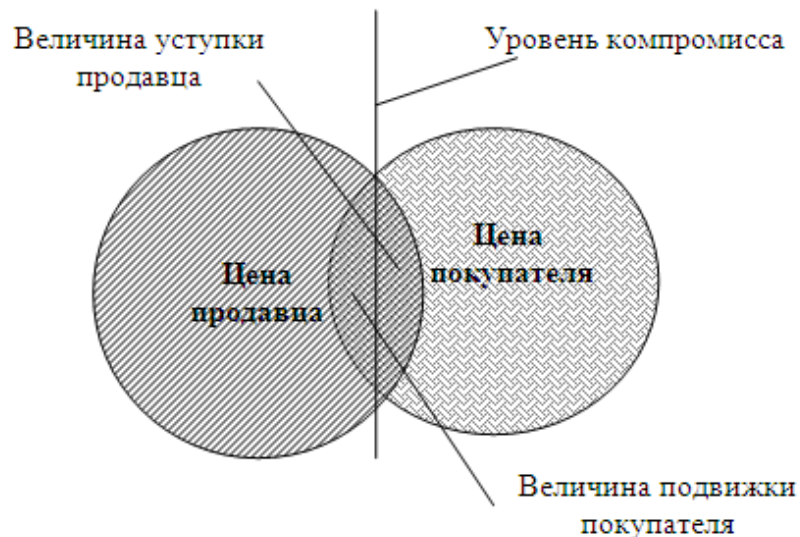


Рис. 2. Схема уступок продавца и покупателя при проведении торгов и определении цены продажи объекта недвижимости

Между тем, при формировании цены объекта недвижимости, с целью налогообложения, необходимо исходить из того, что оценщику нужно с одной стороны нивелировать в расхождении различных восприятий ценности покупателя и продавца на тот или иной элемент в структуре восприятия цены, с другой стороны увязать их с уровнем цен и аналогичных параметров объектов-аналогов на вторичном рынке недвижимости на момент оценки объекта недвижимости. Перечень параметров (показателей) по которым происходит оценка объекта недвижимости для целей налогообложения, приведена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, по которым формируется цена жилого объекта недвижимости (ЖОН) для целей налогообложения

12	Название параметров	Оценка ценности показателей, предлагаемого к продаже объекта недвижимости в балах			Значение параметров проданных или предлагаемых к продаже на вторичном рынке объектов недвижимости, выступающих в качестве аналогов					
		Покупателя	Продавца	Принятая оценка	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Административный район размещения рассматриваемого объекта недвижимости									

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.1	Престижность данного района								
2	Расположение объекта недвижимости внутри административного района (название, номер микрорайона)								
2.1	Общая привлекательность размещения данного микрорайона в данном административном районе								
3	Отдаленность расположения объекта недвижимости от центра города: - по прямой линии, км								
3.1	- по самой короткой транспортной артерии, км								
3.2	Оценка данного показателя в балах								
4	Статус объекта недвижимости (вторичное жилье -1, новостройка, сданная в эксплуатацию – 2, новостройка, не сданная в эксплуатацию – 3, недостроенный объект недвижимости – 4)								
4.1	Процент готовности недостроенного объекта недвижимости								
5	Год введения в эксплуатацию (или год реконструкции, или капремонта)								
5.1	Ценность возраста								

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	рассматриваемого ЖОН								
6	Физическое состояние дома								
6.1	Ценность физического состояния рассматриваемого ЖОН								
7	Материал, примененный для возведения стен								
7.1	Ценность используемого материала для возведения стен рассматриваемого ЖОН								
8	Материал, использованный для поэтажных перекрытий								
9	Этажность жилого объекта недвижимости								
9.1	Ценность этажности ЖОН								
10	Этажность размещения квартиры в жилом объекте недвижимости								
10.1	Ценность этажности размещения квартиры в рассматриваемом ЖОН								
11	Проект планировки жилого объекта недвижимости								
11.1	Ценность, используемого проекта при строительстве ЖОН								
12	Общая характеристика рассматриваемых ЖОН (квартир, индиви-	x	x	x	x	x	x	x	x

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	дуальных домов)								
12.1	Общая площадь жилого объекта недвижимости, м ²								
12.1.1	Ценность данного показателя								
12.2	в т.ч. не жилая площадь, м ²								
12.3	в т.ч. площадь кухни, м ²								
12.3.1	Ценность данного показателя								
12.4	Высота стен ЖОН, м								
12.4.1	Ценность высоты стен ЖОН								
12.5	Количество санузлов								
12.5.1	Ценность количества санузлов								
12.6	Количество комнат								
12.6.1	Смежность комнат (для 2-х и более комнат) (свободная планировка – 5, отдельные – 4, комбинированные – 3, смежные – 2, трамвайчиком – 1)								
12.6.2	Ценность смежности комнат								
12.7	Наличие балкона (лоджии) (нет – 0, 1 балкон – 1, 2 балкона – 2)								
12.7.1	Ценность наличия балконов (лоджий)								
12.7.2	Застекленность балконов (0 – не застеклен или все равно, 1 – частично застеклен, 2 – застеклен полностью)								

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12.7.3	Ценность застекленности балконов (лоджий)								
12.8	Наличие основных инженерных коммуникаций (отсутствует – 0, полное наличие (газ, отопление, электроэнергия, канализация) – 4, частичное наличие – $\sum \text{Еик}/4$)								
12.8.1	Ценность основных инженерных коммуникаций								
12.9	Наличие основных телекоммуникаций (отсутствует – 0, полное (коллективное или спутниковое телевидение, радиоточка, интернет, пульт индивидуальной централизованной системы безопасности – 4, частичное – $\sum \text{Етк}/4$)								
12.9.1	Ценность наличия основных телекоммуникаций								
12.10	Состояние окон (2 – пластиковые, 2 – деревянные новые, 1 -старые или все равно)								
12.10.1	Ценность состояния окон								
12.11	Состояние входных дверей (металлические – 3, деревянные новые - 2, деревянные старые – 1)								

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12.11.1	Ценность состояния входных дверей(металлические – 10, деревянные новые -8, деревянные старые – 3)								
12.12	Общее состояние жилых и нежилых помещений объекта недвижимости (4 – евроремонт, 3 – хорошее, 2 – удовлетворительное, 1 – плохое, 0-очень плохое)								
12.12.1	Ценность состояния жилых и нежилых помещений ОН								
12.13	Наличие дополнительной атрибутики в составе жилого объекта недвижимости (современная мебель, бытовая техника, кондиционер и др., входящие в состав цены – предложения (продажи))								
12.13.1	Ценность наличия дополнительной атрибутики в цене продажи ЖОН								
13	Наличие внешних утеплителей, (1;0)								
13.1	Ценность наличия внешних утеплителей Да – 10, Нет – 0								
14	Наличие лифта пассажирского (отсутствие или все равно – 0, не работающий – 1, работающий – 2)								

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14.1	Ценность наличия пассажирского лифта (отсутствие или все равно – 0, не работающий – 5, работающий – 10)								
15	Наличие лифта грузового (отсутствие или все равно – 0, не работающий – 1, работающий – 2)								
15.1	Ценность наличия грузового лифта (отсутствие или все равно – 0, не работающий – 5, работающий – 10)								
16	Близость вредных производств к объекту недвижимости, в км								
16.1	Ценность близости вредных производств к ЖОН (в пределах 3 км (-9-10); в пределах 3,5 – 7 км (-7-8); в пределах 7-10 км (-4-6), свыше 10 км (0-3))								
17	Близость автомагистрали с интенсивным движением к жилому объекту недвижимости, м								
17.1	Ценность близости к автомагистралям с интенсивным автомобильным движением (до 30 м (-10-8), от 30 до 100 м (-7-5), от 100 до 200 м (-4-2), свыше 200 м (-1-0))								

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18	Психологическая атмосфера вокруг жилого объекта недвижимости и внутри его								
18.1	Ценность психологического состояния вокруг ЖОН								
19	Существующая инфраструктура вокруг объекта недвижимости								
19.1	Ценность существующей инфраструктуры вокруг ЖОН								
20	Вид условий предложения продажи (договор, предложение продавца, предложение покупателя)								
20.1	Ценность вида условий предложения продажи								
21	Срочность продажи (срочно -3, не очень срочно – 2, не срочно – 1)								
21.1	Ценность срочности продажи								
22	Цена продажи в грн.								
23	Курс гривны относительно 1 \$USA								
24	Цена продажи в \$USA								

Рассмотрим формирование ценности каждого показателя, при формировании цены жилого объекта недвижимости для целей налогообложения.

1. Административный район размещения рассматриваемого объекта недвижимости (ОН), предлагаемый к продаже предполагает указание данного района при административном делении города. Желательно (но не обязательно), чтобы объекты недвижимости, предлагаемые в качестве аналогов, также были из одного административного района.

1.1. Престижность административного района определяется исходя из восприятия престижности данного района отдельно продавцом и отдельно покупателем, так как в силу необходимости у каждого может быть своя точка зрения (или свое восприятие). Престижность района по объектам недвижимости аналогам (ОНА) определяется по восприятию престижности рынком. Оценка осуществляется по 10-бальной системе.

2. Расположение рассматриваемого объекта недвижимости внутри административного района. Здесь указывается либо название микрорайона либо его номер.

2.1. Общая привлекательность размещения данного микрорайона в данном административном районе указывается также по 10-бальной системе с теми же требованиями, что и в п.1.1.

3. Отдаленность расположения объекта недвижимости от центра города указывается в км, как по прямой линии $L_{пл}$, так и по линии самой короткой транспортной артерии $L_{кта}$.

3.1. Оценка отдаленности расположения ОН от центра города можно определить по выражению:

$$\bar{L}_{ОН}^{цг} = \frac{L_{пл}^{цг} + L_{кта}^{цг}}{2 \times \max \bar{L}_{цг-кгчг/дн}} \times (-9), \quad (1)$$

где $\max \bar{L}_{цг-кгчг/дн}$ - среднемаксимальная отдаленность от центра города до крайней границы черты города в данном направлении, км

$$\max \bar{L}_{цг-кгчг/дн} = \frac{L_{цг-кгчг/дн}^{пл} + L_{цг-кгчг/дн}^{кта}}{2} \quad (2)$$

4. Показатель «Статус объекта недвижимости». Здесь необходимо указать статус ЖОН по следующему принципу: 1 – вторичное

жилье, 2 – новостройка, сданная в эксплуатацию, 3 – новостройка, не сданная в эксплуатацию, 4 – недостроенный объект недвижимости. При этом, при недострое, необходимо указать процент готовности ОН. Так как мы рассматриваем только жилые объекты недвижимости на вторичном рынке, то везде проставляем 1.

5. Показатель «Год введения в эксплуатацию (или год реконструкции, или капремонта) ЖОН». Данный показатель проставляется либо по данным техпаспорта объекта недвижимости, либо со слов продавца. Ценность данного показателя можно определить либо путем выяснения отношения покупателя к данному показателю. Мнение продавца в данном случае нам неинтересно. В том случае, если покупателю все равно, то лучше ценность данного показателя определять по формуле

$$Ц_{ГВЭ} = \frac{\Gamma_{ТК} - \Gamma_{ВЭ}^{ОН}}{T_{НЭКС}^{ОН}} \times (-10), \quad (3)$$

где $\Gamma_{ТК}$ – текущий год, рассмотрения предложения;

$\Gamma_{ВЭ}^{ОН}$ - год ввода жилого объекта в эксплуатацию;

$T_{НЭКС}^{ОН}$ - нормативный срок эксплуатации данного класса жилого объекта недвижимости. Как правило, он равен 50 годам.

6. Физическое состояние жилого объекта недвижимости можно определить либо путем визуального осмотра, либо со слов заинтересованных сторон по 10-ти бальной шкале. При этом, присваиваем категорию ценности: «плохое» от 1 до 3 баллов; «удовлетворительное» – от 4 до 6 баллов; «хорошее» от 7 до 10 баллов.

7. Материал, используемый для возведения стен жилого объекта недвижимости. Здесь в основном для жилых объектов недвижимости старой постройки используются кирпич, и железобетонные панельные конструкции. Для новых построек чаще всего используется каркасное строительство с использованием железобетонных конструкций с использованием пенобетонных, газобетонных и кирпичных наполнителей между каркасными соединениями. Поэтому ценностный показатель для новых построек мы отводим от 7 до 10 баллов, для старых построек, имеющих кирпичную кладку или кирпичные блоки

5-7 баллов, для панельных домов от 3 до 4 баллов, остальные материалы, которые используются для серийного и индивидуального строительства крайне редко от 1 до 2 баллов.

8. Материал, использованный для поэтажных перекрытий. Здесь в основном рассматриваются деревянные, железобетонные плиточные и железобетонные каркасные и смешанные конструкции. Ценность применяемых поэтажных перекрытий определяется исходя из таких значений: деревянные – до 3 баллов, смешанные (часть деревянных и часть железобетонных) – 4 – 5 баллов, железобетонные плиты – от 6 до 8 баллов, каркасные железобетонные перекрытия 9 – 10 баллов.

9. Этажность жилого объекта недвижимости проставляем, как оно есть. Здесь желательно объекты недвижимости аналоги необходимо подбирать одинаковые. Ценность этажности здания можно проставлять исходя из взглядов покупателя. Если ему все равно, то проставляем всем по равному количеству баллов, неважно сколько.

10. Этажность размещения квартиры в жилом объекте недвижимости. Это достаточно важный показатель, на который реагирует цена продажи. Обычно в старых постройках размещение квартир на первом и последнем этажах люди воспринимают достаточно негативно, особенно на этажах выше третьего, где отсутствует или не работает лифт. Поэтому, как правило, на эти этажи идет определенная скидка цены, для каждого региона своя. Тем не менее, бытует мнение, что квартиры, находящиеся на первом этаже имеют определенный бонус с точки зрения возможности коммерческого использования. На мой взгляд, такой подход неверен, прежде всего, с юридической точки зрения, так как использование первого, да и второго этажа в коммерческом направлении требует перевод их в нежилой фонд и определенных разрешительных документов на право использования их в коммерческих целях. Поэтому здесь требуется совершенно иной подход оценки через «коммерческую выгоду». А так как мы рассматриваем непосредственно только жилой фонд, то, на мой взгляд, необходимо рассматривать исключительно с позиций использования квартиры для целей проживания, а не для использования их гипотетически в коммерческих целях. Ценность данного показателя необходимо определять исходя из взглядов ценности покупателя и продавца на предлагаемый этаж ЖОН, который выставляется на продажу по

бальной шкале от 1 до -5. Для ЖОН аналогов, ценность этого показателя можно определить по формуле

$$\begin{aligned} \text{Ц}_{\text{ЭТ}}^{\text{КВ}} = \text{Ц} \left[\left(\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}} - \text{Э}_{\text{КВ}} + 1 \right) \sqrt{\text{Lg} \left(\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}} - \text{Э}_{\text{КВ}} + 1 \right) - 0,01} \times \frac{-10}{\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}} \times \text{Э}_{\text{КВ}} \right], \\ \text{при } \text{Э}_{\text{КВ}}^{\text{ОН}} \leq \text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}; \quad \text{Л}_{\text{Х-ВО}} = 0 \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \text{Ц}_{\text{ЭТ}}^{\text{КВ}} = \text{Ц} \left[\left(\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}} - \text{Э}_{\text{КВ}} + 1 \right) \sqrt{\text{Lg} \left(\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}} - \text{Э}_{\text{КВ}} + 1 \right) - 0,01} \times \frac{-3}{\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}} \text{Э}_{\text{КВ}} \right], \\ \text{при } \text{Э}_{\text{КВ}}^{\text{ОН}} \leq \text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}; \quad \text{Л}_{\text{Х-ВО}} \neq 0; \end{aligned} \quad (5)$$

$$\text{Ц}_{\text{ЭТ}}^{\text{КВ}} = \text{Ц} \left[\text{Э}_{\text{КВ}} \times \left(\frac{1}{\text{Э}_{\text{ОН}}} \right)^{\text{Э}_{\text{КВ}}} \times -4 \right], \quad \text{при } \text{Э}_{\text{КВ}} > \text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}; \quad (6)$$

где $\text{Э}_{\text{ОН}}$ – этажность рассматриваемого жилого ОН;

$\text{Э}_{\text{КВ}}^{\text{ОН}}$ – этаж расположения квартиры в рассматриваемом ОН;

$\text{Э}_{\text{ПКЭ}}^{\text{ОН}}$ – последний комфортный этаж рассматриваемого ОН. Последний комфортный этаж, является с точки зрения обывателя 4 этаж. Однако, это не является догмой. Как покупатель, так и продавец вправе самостоятельно определить последний комфортный этаж;

$\text{Л}_{\text{Х-ВО}} = 0$ - неработающее лифтовое хозяйство в рассматриваемом жилом объекте недвижимости в высотных зданиях, где предусмотрен по проекту лифт;

$\text{Л}_{\text{Х-ВО}} \neq 0$ – работающее лифтовое хозяйство в рассматриваемом жилом объекте недвижимости в высотных зданиях, где предусмотрен по проекту лифт.

$\text{Ц}[\dots]$ – целое число в выражении.

11. Проект планировки жилого объекта недвижимости. Здесь проставляется, каков используется проект при строительстве, рассматриваемого ОН либо по официальному номеру проекту, либо по обывательскому жаргону (хрущевка, полька, чешка, сталинка, свободной современной планировки и т.д.).

11.1. Ценность данного показателя можно отразить в балах по следующей градации: «хрущевка» – 2 бала, «полька» – 3-4 бала, «чешка» – 5-6 баллов, «сталинка» – 7-8 баллов, современным планировкам можно дать – 9-10 баллов.

12. Общая характеристика рассматриваемых жилых объектов недвижимости (квартир, индивидуальных домов). Этот пакет показателей характеристики квартир рассматриваемых ЖОН заполняется по данным, представленных документов, либо путем опроса представителей сторон. Однако ценность показателей, входящий в этот блок рассматривается индивидуально как ЖОН выставленного на продажу, так и ЖОН аналогов. Рассмотрим этот пакет более детально.

Ценность таких показателей 12.1, 12.2, 12.3, 12.4, 12.5 определяется по следующему выражению:

$$Ц_{\text{пi}}^{\text{ЖОН}} = Z_{\text{пi}} / \max_1^n Z_{\text{пi}} \times 10, \quad (7)$$

где $Z_{\text{пi}}$ - значение i – рассматриваемого параметра;

$\max_1^n Z_{\text{пi}}$ – максимальное значение параметра среди совокупности рассматриваемых параметров $i = \overline{1, n}$.

Значение ценности остальных параметров п.12 можно определить по выражению:

$$Ц_{\text{пi}}^{\text{ЖОН}} = 1 - \frac{1}{Z_{\text{пi}}} \times 10 \quad (8)$$

В том случае, когда для покупателя значение параметра безразлично по отдельным пунктам, где это указано, то значение этого параметра равно нулю. Это касается только жилого объекта недвижимости, который рассматриваются для налогообложения. На все остальные ЖОН аналоги это положение не распространяется.

Значение показателя 12.13 «Наличие дополнительной атрибутики в составе жилого объекта недвижимости (современная мебель, бытовая техника, кондиционер и др., входящие в состав цены предложения (продажи))» возник из-за того, что некоторые продавцы стремятся вместе с объектом недвижимости продать дополнительные аксессуары, которые непосредственно к цене квартиры отношения не имеют, но существенно могут влиять на его цену. Поэтому необходимо отделить этот фактор от цены ЖОН, если таковой присутствует.

Особенно это касается ЖОН аналогов и когда цена продажи данного ЖОН существенно больше средне рыночной цены за аналогичные ЖОН без данной нагрузки. В этом случае этот ЖОН аналог необходимо исключить из совокупности ЖОН аналогов, либо скорректировать значение этого показателя. В этом случае ценность этого показателя будет определяться по следующему выражению:

$$C_{\text{пi}}^{\text{жон}} = \frac{\bar{C}_i^{\text{жон}}}{C_{\text{даi}}^{\text{жон}}} \times 10, \quad i = \overline{1, n-1} \quad (9)$$

где $\bar{C}_i^{\text{жон}}$ – среднерыночная или средняя цена рассматриваемых ЖОН аналогов, за исключением цены ЖОН с дополнительной атрибутикой, $C_{\text{даi}}^{\text{жон}}$, ден.ед.

Важное значение на формирование цены ЖОН в настоящее время, оказывают экологические факторы, хотя на них не всегда покупатели обращали внимание, а продавцы старались уходить от обсуждения этой проблемы. Однако с возрастанием достатка населения, покупатели выдвигают более жесткие требования к размещению потенциального ЖОН.

Основными факторами, влияющие на состояние окружающей среды, являются такие факторы:

1. Механическое загрязнение (например, загрязнение участка мусором или чем-либо).
2. Тепловое загрязнение, которое рассматривается как повышение температуры среды вокруг объекта недвижимости.
3. Изменение естественного освещения территории объекта, вследствие затемнения его соседними объектами.
4. Шумовые и электромагнитные и радиоэлектронные излучения.

Однако в том виде, в каком они представлены, достаточно трудно покупателю сориентироваться в экологической обстановке, так как: п.1 «Механическое загрязнение» является, как правило, временным явлением и особого влияния на формирование цены не имеет; п.2 «Тепловое загрязнение, которое рассматривается как повышение температуры среды вокруг объекта недвижимости» и п.4 «Шумовые и электромагнитные и радиоэлектронные излучения» практически оп-

ределить оперативно без дополнительных исследований – невозможно. Да это всегда тщательно скрывалось; п.3 «Изменение естественного освещения территории объекта, вследствие затемнения его соседними объектами». Данный пункт может сработать лишь в том случае, если рядом построены высотные объекты недвижимости в нарушении всех норм градостроения. А это происходит в основном в центральных частях территории города.

На наш взгляд, наиболее емко отражает значение таких показателей, как: «Близость вредных производств к объекту недвижимости» и «Близость к автомагистралям с интенсивным автомобильным движением» связано с экологией вокруг продаваемого жилого объекта недвижимости. Поэтому была принята условная градация расстояний от ЖОН до факторов, влияющих на экологию. Безусловно, это не всегда может отражать реальную картину общей загрязненности прилегающей территории и воздушного пространства, так как здесь сложно учитывать направленность ветров по сезонам и погодным условиям, наличие и присутствие естественных и искусственных препятствий и других моментов. Но не учитывать этот фактор при формировании цены нельзя.

Ценность показателя «Близость вредных производств к ЖОН (в пределах 3 км (-9,-10 баллов); в пределах 3,5 – 7 км (-7,-8 баллов); в пределах 7-10 км (-4,-6 баллов), свыше 10 км (-3, 0 баллов)).

Ценность показателя «Близость к автомагистралям с интенсивным автомобильным движением (до 30 м (-10,-8 баллов), от 30 до 100 м (-7,-5 баллов), от 100 до 200 м (-4,-2 бала), свыше 200 м (-1, 0 баллов).

Важное значение для покупателя, имеет также и психологическая атмосфера вокруг (около) ЖОН, предназначенного к продаже. К сожалению, на этот фактор во время сделки мало кто обращает внимание, а продавцы, как правило, тщательно скрывают все негативные последствия, которые могут ожидать потенциального покупателя. Это, прежде всего, каковы соседи по бокам, сверху, снизу, в ближайшем окружении, наличие шумных увеселительных заведений, студенческих общежитий, а также каков контингент в данном микрорайоне и т.д. Как правило, это выясняется лишь после приобретения ЖОН. При определении ценности данного показателя необходимо исходить из следующего:

1. Если ближайшие соседи равного с покупателем статуса, спокойные со слов либо участкового, работников ЖЭКа, либо иных граждан, знающих окружающий контингент, тогда можно поставить оценку «хорошо» и оценить 6-8 баллов.

2. Если в окружении имеются пьющие, злобные, завистливые или неуравновешенные люди, или имеются вблизи какие-либо общежития, то психологическая обстановка будет явно «неудовлетворительная», которой можно поставить 2-3 бала.

3. Когда трудно выяснить, что-либо о ближайшем окружении, то можно спокойно ставить оценку «удовлетворительно» и оценивать в 4-5 баллов.

Показатель 19 – «Существующая инфраструктура вокруг объекта недвижимости» отражает наличие определенной инфраструктуры. Таких как близость транспорта, магазинов, базара, поликлиники, больницы, развлекательных центров и т.д.

Ценность данного показателя можно определить только экспертным путем со слов риэлторов, либо по справочным рекламным справочникам. Особенно по ЖНО аналогам. Как правило, если ЖОН находится ближе к центру города, или микрорайона, да и сам микрорайон находится недалеко от центра города, при этом имеются достаточно хорошие транспортные развязки, то развитие инфраструктуры можно считать хорошей и ее можно оценивать в 6-8 баллов, если чего-то не хватает из ранее перечисленных факторов или они находятся достаточно далеко (более 1 км), тогда развитие инфраструктуры можно считать «удовлетворительной» и ее можно оценить в 4-5 баллов. В том случае если общественный транспорт развит слабо и работает с перебоями, и поблизости имеются только киоски тогда развитие инфраструктуры можно считать «неудовлетворительной» и можно оценивать только в 2-3 бала.

Показатель 20. «Вид условий предложения продажи (договор, предложение продавца, предложение покупателя)». Данный показатель отражает юридические взаимоотношения между покупателем и посредником (риэлтором или с агентством недвижимости), в котором отражаются условия продажи, уступки продавца и покупателя, а также % вознаграждения (комиссионные). Как правило, услуги агентству составляют от 2% до 5%, чаще 5%. Подвижка продавца зависит от

срочности продажи ЖОН, Уступка покупателя при торге зависит от состояния рынка, среднерыночной цены на аналогичные ЖОН, его финансовых возможностей и ценности приобретаемого ЖОН. В любом случае покупатель не заплатит больше того, что предлагает рынок. Наличие этого показателя в сфере оценки ЖОН весьма сомнительно, так для ЖОН аналогов значение данного показателя вообще достоверно узнать невозможно. Для оцениваемого объекта ЖОН для налогообложения, мы можем констатировать только лишь факт купли продажи с четкой ценой купли-продажи. А насколько эта цена будет соответствовать среднерыночной цене при прочих равных условиях, это должен определить оценщик. Поэтому предлагается ценность данного показателя для всех вариантов установить одинаковую, равную 5 балам.

Показатель 21. «Срочность продажи» (срочно – 3, не очень срочно – 2, не срочно – 1). Значение этого показателя в полной мере зависит от желания продавца продать свой товар. Здесь оценщику необходимо лишь проследить насколько цены ЖОН аналогов соответствуют среднерыночным ценам, при прочих равных условиях. И если у какого-либо аналога цена будет существенно отличаться в сторону уменьшения, и если в объявлении было указано «срочная продажа», то безусловно, необходимо привести цену продажи у этого ЖОН в русло среднерыночной цены с учетом всех факторов. Поэтому ценность этого показателя можно определить по выражению:

$$Ц_{\text{спр}}^{\text{ЖОН-А}} = \frac{C_t^{\text{ЖОН-А}}}{\bar{C}_t^R} \times 10, \text{ при } C_t^{\text{ЖОН-А}} < \bar{C}_t^R \quad (10)$$

$$\text{при } C_t^{\text{ЖОН-А}} \geq \bar{C}_t^R, Ц_{\text{спр}}^{\text{ЖОН-А}} = 10 \quad (11)$$

Определив показатели ценности по каждому рассматриваемому параметру ЖОН необходимо по каждому из них определить корректирующие коэффициенты $K_{\text{пi}}^{\text{ЖОН}}$ относительно жилищных объектов недвижимости – аналогов (ЖОН-А), которые определяются по следующему выражению:

$$K_{\Pi i}^{\text{ЖОН}} = \frac{\Pi_{\Pi i}^{\text{ЖОН}}}{\overline{\Pi_{\Pi i}^{\text{ЖОН-А}}}}, \quad (12)$$

где $\overline{\Pi_{\Pi i}^{\text{ЖОН-А}}}$ – среднее значение ценности рассматриваемого параметра жилищных объектов недвижимости – аналогов.

Определив значение всех корректирующих коэффициентов по всем рассматриваемым параметрам оценки рассматриваемого ЖОН и ЖОН – аналогов, необходимо определить скорректированную цену 1 м² рассматриваемого жилищного объекта недвижимости $\Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН}}$ по следующему выражению:

$$\Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН}} = \overline{\Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН-А}}} \times K_{\text{общ}}^{\text{ЖОН}}, \quad (13)$$

где $\overline{\Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН-А}}}$ – среднерыночная цена 1 м² жилищных объектов недвижимости – аналогов, ден.ед.;

$K_{\text{общ}}^{\text{ЖОН}}$ – общий корректирующий коэффициент ценности рассматриваемого жилищного объекта недвижимости, который определяется по следующему выражению:

$$K_{\text{общ}}^{\text{ЖОН}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \Pi_{\text{Кки}}}, \quad (14)$$

где $\prod_{i=1}^n \Pi_{\text{Кки}}$ – произведение корректирующих коэффициентов рассматриваемых параметров оценки рассматриваемого жилищного объекта недвижимости.

Определив скорректированную цену 1 м² рассматриваемого жилищного объекта недвижимости $\Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН}}$ можно определить и общую цену предлагаемой к продаже жилищного объекта недвижимости для целей налогообложения по следующему выражению:

$$\Pi_{\text{цно}}^{\text{ЖОН}} = \Pi_{\text{к1м2}}^{\text{ЖОН}} \times S_{\text{общ}}^{\text{ЖОН}}, \quad (15)$$

где $S_{\text{общ}}^{\text{ЖОН}}$ – общая площадь жилищного объекта недвижимости, м².

Литература

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» Київ.
3. Грибовский СВ. Оценка доходной недвижимости. — СПб.: Питер, 2001. — 336 с.
4. Европейские стандарты оценки 2000 /Пер. с англ. — М.: РОО, 2003. — 264 с.
5. Міжнародні стандарти оцінки. Принципи, стандарти та правила: Пер. з англ. М.Возної за ред. О.Драпиковського та І.Іванової — К.: УКРелс, 1999.
6. Черенов А., Левина Т. Обзор методов исследования цены ((Pricing research))/Практический маркетинг. — 1999 — № 1.
7. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
8. Міжнародні стандарти оцінки (International Valuation Standards 2000. — London : IVSC, 2000 — 357 с.).
9. Національний стандарт №1 «Загальні основи оцінки майна і майнових прав» / Затв. Пост. КМУ №1440 від 10.09.2003 р.
10. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» / Затв. Пост. КМУ від 28.10.2004р. №1442.
11. Порядок проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства / Затв. Пост. КМУ від 4 березня 2013 р. № 231.

1.11. Особенности признания основных средств в соответствии с РПБУ и МСФО

Существует множество различных точек зрения по поводу нынешнего состояния экономики России. Однако бесспорным остается факт наличия позитивных тенденций, указывающих на существенные сдвиги в сторону прогрессивного развития.

Несмотря на наличие некоторых проблем, а они присущи и экономикам развитых стран, экономика России постепенно вышла в русло стабильности. Хаос 90-х сменился относительно устоявшимися правилами игры. Приток нефтедолларов позволил погасить внешний долг и сформировать гигантский стабилизационный фонд. В полную силу заработал институт бюро кредитных историй. И, наконец, на основе этих и других факторов развития Россия привлекла рекордный объем иностранных инвестиций.

Во всем мире бизнес развивается в течение столетий. В России — меньше 18 лет. Естественно многие механизмы еще не отлажены, но в последние годы осуществляется большое количество преобразований, позволяющих адаптировать экономику к мировой конъюнктуре.

Рынок России становится все более зрелым, а конкуренция, особенно между крупными игроками, обостряется. При этом развитие осуществляется высокими темпами, поскольку рынок еще не достиг уровня насыщения.

В последнее время в России появляется все больше иностранных предприятий, что свидетельствует о нарастающем притоке зарубежного капитала. И есть все основания предполагать, что динамика относительного роста будет усиливаться. При этом сразу же возникает проблема организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях с иностранным капиталом. Возникает необходимость определения соответствия норм российского и международного законодательства в области регулирования бухгалтерского учета.

Проблема оценки и учета основных средств является наиболее важной для организаций при подготовке отчетности, соответствующей международным стандартам (IFRS), что вызвано высокой долей основных средств в составе активов.

Данная научная статья создана на основе данных о деятельности конкретного предприятия. Это дает возможность реального применения ее выводов и предложений на практике в качестве эффективного механизма для учета основных средств с использованием факторов, способных снизить себестоимость выпускаемой продукции. Цель данной научной статьи – проведение сравнительного анализа западноевропейских стандартов учета основных средств и норм российского законодательства для выявления особых факторов, регулируя которые каждая фирма может управлять своими затратами, оптимизируя их в соответствии со своими задачами для увеличения прибыли.

От правильной оценки основных средств, в конечном счете, в наибольшей степени будет зависеть финансовый результат деятельности организации. Правильное отражение основных средств в учете способствует избежанию необоснованных финансовых потерь и обеспечивает в качестве одного из важнейших факторов развития максимизацию прибыли предприятия.

МСФО 16 предусматривает возможность признания в качестве основных средств объектов, использование которых может не приносить экономических выгод, но которые необходимы для получения

выгод от использования других объектов. Такая ситуация возможна, если основные средства приобретаются для обеспечения безопасности и защиты окружающей среды. Такого рода приобретения признаются в качестве активов, поскольку в будущем они обеспечивают получение компанией выгод от других, связанных с ними активов сверх тех, которые она могла бы получить, если бы они не были бы приобретены.

Согласно ПБУ 6/01 принимаются к учету в качестве основных средств объекты, предназначенные для использования в производстве продукции, при выполнении работ и оказании услуг, либо для управленческих нужд организации. В отличие от МСФО, в котором установлены особые условия признания для объектов основных средств, использование которых приносит экономические выгоды опосредовано, в частности для объектов, обеспечивающих безопасность и защиту окружающей среды.

В российском учете на признание объекта основным средством может влиять и момент документального оформления права собственности. МСФО таких ограничений не предусматривают. Имеется в виду ситуация, когда организация использует приобретенные объекты недвижимости, еще не получив на них свидетельства о праве собственности. Методические указания по учету основных средств допускают учитывать такие объекты на счете 01 «Основные средства».

В МСФО объект считается основным средством, когда он приведен в рабочее состояние для использования по назначению. Согласно МСФО 16 фактическая стоимость основных средств включает покупную цену, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, а также любые прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние для использования по назначению, например, затраты на подготовку площадки для размещения основного средства, первичные затраты на доставку и разгрузку, затраты на установку и стоимость профессиональных услуг. Если административные и накладные расходы не связаны непосредственно с приобретением основного средства или его доведением до рабочего состояния, то они не входят в первоначальную стоимость основного средства. Точно также расходы по вводу в эксплуатацию и другие подго-

товительные расходы не входят в стоимость актива, если они не являются необходимыми для приведения актива в рабочее состояние. Таким образом, все прямые затраты на приобретение актива могут быть включены в его первоначальную стоимость.

Согласно ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, «признается сумма фактических затрат организации на приобретение сооружения и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ)». В целом можно сказать, что подход российского законодательства к первоначальной оценке основных средств, приобретенных за плату или произведенных организацией, в целом аналогичен МСФО. Единственным необходимым и достаточным условием включения произведенных затрат в первоначальную стоимость основных средств является их непосредственная связь с приобретением объекта.

В соответствии с МСФО 16 объект основных средств может приобретаться в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив (обмен неаналогичных активов), а также в обмен на аналогичный актив, который используется в той же хозяйственной деятельности и который имеет такую же справедливую стоимость (обмен аналогичных активов). В первом случае стоимость объекта основных средств определяется «по справедливой стоимости полученного актива, которая в свою очередь равна справедливой стоимости обмениваемого актива, скорректированной на сумму уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств» (§ 21МСФО 16).

В соответствии с п. 11 ПБУ 6/01 стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается, исходя из цены, по которой в сравниваемых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей. При невозможности установить стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость основных средств, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из стоимости, по которой в сравниваемых обстоятельствах приобретаются аналогичные объекты основных средств. Данный

подход не вполне соответствует порядку, предусмотренному МСФО 16. ПБУ 6/01 регулирует порядок включения в первоначальную стоимость объекта основных средств дополнительных затрат, связанных с приобретением. Пункт 12 ПБУ 6/01 позволяет включать в первоначальную стоимость основных средств все фактические затраты на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

ПБУ 6/01 указывает на то, что первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету (п. 10). Согласно действующего с 2000 г. ПБУ «Доходы организации» активы, полученные безвозмездно, оцениваются при принятии к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости, определяемой организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов. Данные о ценах, действующих на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы.

В настоящее время п. 12 ПБУ 6/01 позволяет включать в первоначальную стоимость объектов основных средств все фактические затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

МСФО 16 в отличие от ПБУ 6/01 прямо не предусматривает получение объектов основных средств безвозмездно. Параграф 16 стандарта содержит норму, которая говорит о том, что балансовая стоимость основных средств может быть уменьшена на сумму полученных правительственных субсидий в соответствии с МСФО 20 «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи». Параграф 23 МСФО 20 указывает на то, что правительственная субсидия может принимать форму передачи неденежного актива, такого как земля и другие ресурсы, для использования компанией. В этом случае обычно оценивается справедливая стоимость неденежного актива, и как субсидия, так и актив учитываются по данной стоимости. Иногда применяется альтернативный подход, при котором и актив, и субсидия учитываются по номинальной величине.

Согласно п. 27 ПБУ 6/01 затраты только на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т. п.) объекта основных средств.

В соответствии с п. 23 МСФО 16 последующие затраты, относящиеся к объекту основных средств, который уже был признан, должны увеличивать его балансовую стоимость, если компания с большей долей вероятности получит будущие экономические выгоды, превышающие первоначально рассчитанные нормативные показатели существующего актива. К затратам, которые ведут к увеличению будущих экономических выгод относятся: модификация объекта основных средств, увеличивающая срок его полезной службы, включая повышение его мощности; усовершенствование деталей и узлов машин для достижения значительного улучшения качества выпускаемой продукции; внедрение новых производственных процессов, обеспечивающих значительное сокращение ранее рассчитанных производственных затрат. Все прочие последующие затраты должны быть признаны как расходы в том периоде, в котором они были понесены. Затраты на ремонт и обслуживание основных средств, которые осуществляются для восстановления или сохранения будущих экономических выгод, обычно признаются как расход по мере возникновения в соответствии с этим стандартом. Например, затраты на обслуживание или ремонт машин и оборудования обычно являются расходами, поскольку обслуживание и ремонт скорее восстанавливает, чем повышает первоначально рассчитанные нормативные показатели производительности.

Литература

1. Федеральный закон “О бухгалтерском учете” (от 06.12.2011 №402-ФЗ).
2. Шок И.А. Особенности сближения МСФО и Российских стандартов// Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики : междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 24 апреля 2013 г.– Белгород, 2013. – С. 639-641.

1.12. Удосконалення стилів управління персоналом підприємств машинобудування

Однією із складових успіху підприємства є вміння планувати свій розвиток. При цьому основним напрямом планування залишається завдання створення і реалізації стратегії розвитку. Усе це вимагає побудови організації, діяльність якої базується на 5 принципах :

- трансформація стратегії на оперативний рівень;
- побудова організаційної структури підприємства відповідно до стратегії;
- реалізація стратегії стає щоденною роботою усього персоналу;
- розробка і реалізація стратегії стає безперервним процесом;
- зміни реалізуються через сильне, ефективне лідерство.

Для більшості підприємств стратегія – це декларативна заява її топ-менеджерів, схвалення, що отримало, з боку власників бізнесу. При цьому саме практична реалізація стратегічних планів підприємства стає для неї найсерйознішим випробуванням. Для реалізації стратегічних цілей з найменшими витратами і в максимально короткі терміни топ-менеджмент підприємства повинен скоординувати безліч окремих заходів і дій співробітників. Отже, планування і узгодження дій підрозділів і співробітників в досягненні ними стратегічних цілей підприємства – перша аксіома ЗСП.

Друга аксіома свідчить – управляти можна тільки тим, що можна виміряти. Це і визначає причину високої ефективності цієї технології управління компанією. Адже забезпечити досягнення стратегічної мети можливо тоді, коли існують числові показники, які прямо вказують топ-менеджерові, що треба робити для її досягнення і чи правильно з точки зору досягнення мети те, що він робить.

Третя аксіома ЗСП вводить поточний і регулярний контроль над реалізацією стратегії підприємства.

Четверта аксіома ЗСП допомагає об'єднати розрізнені стратегічні ідеї у взаємозв'язаний єдиний комплекс [1].

Основний акцент оцінки ефективності діяльності підприємства зміщений на не фінансові показники при поточному аналізі фінансових показників – свідчить п'ята аксіома ЗСП. При цьому використовується оцінка в числовому вираженні навіть, на перший погляд, що

важко піддаються виміру аспектів діяльності, наприклад, міра лояльності клієнтів, або інноваційний потенціал підприємства.

Багато підприємств мають надихаюче бачення і переконливі стратегії, але часто не в змозі використовувати ці красиво прописані словеса для об'єднання зусиль персоналу із стратегічним напрямом розвитку підприємства.

В процесі дослідження нам довелося ознайомитися з підприємством, яке почало бурхливо розвиватися і, відповідно, існуюча організаційна структура і структура управління не могли забезпечувати адекватне реагування на зміну ситуації. Довелося практично наново формувати команду, швидше її бачення власних завдань і порядок взаємодії. На підставі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища були сформульовані місія і стратегія розвитку підприємства, а далі пройшов процес, мало схожий на дії команди. Рада директорів складалася з керівників, що не впливають безпосередньо на кінцеві результати. Тому і виникаючі проблеми кожен ранжирував і вирішував виходячи зі свого бачення. Після вивчення ситуації ми прийшли до того, що глобальні цілі корпорації необхідно трансформувати по вертикалі аж до рівня лінійних директорів і їх замів. Тут і виникло розуміння того, що ключові показники ефективності повинні базуватися на методології ЗСП. Така система показників дозволяє класифікувати і оцінювати співробітників по їх місцю і важливості для підприємства. Побудову цієї системи можна умовно розбити на два рівні.

На 1-му рівні йде побудова системи ключових показників діяльності. Для цього необхідно побудувати дерево цілей компанії, визначивши склад ключових показників діяльності, як для підрозділів, так і для співробітників, потім визначити критерії і процедури оцінки досягнення поставлених показників;

На 2-му рівні відбувається виділення і класифікація ключових позицій співробітників для наступної розробки системи премій або бонусів [2].

Ось тут і починається взаємозв'язок КПД і ЗСП. Стратегія, цілі і завдання втілюються людьми, керівниками, персоналом, для яких потрібні своєрідні маяки, що вказують шлях на горизонтальному рівні і дають можливість контролю правильності вибраного шляху по вертикалі. Набір ключових показників дозволяє компанії перевести її ба-

чення стратегії в нову, зручну форму, яка розкриває стратегію через вибрані цілі і показники.

За тією ж схемою формується і підсистема матеріальних показників. На 1-му рівні з урахуванням розроблених ключових показників йде створення системи преміювання, яка ґрунтується на розподілі преміального фонду залежно від досягнення поставлених цілей перед підрозділом (співробітником).

На 2-му рівні відбувається розподіл окладів і соціальних пакетів залежно від бонуса співробітника – його цінності для цієї організації з точки зору бізнес-цілей і набору функцій його посади.

Розробку і впровадження підсистеми нематеріальної мотивації можна умовно розбити на наступні три складові:

- система кар'єрного зростання – включає вимоги до позицій, критерії просування по вертикалі і горизонталі, побудову "дерев" кар'єрного зростання для співробітників;

- система професійного навчання і розвитку – для співробітників готуються плани розвитку, навчання, що включають програму, і отримання необхідних професійних навичок, спрямованих на підвищення, з одного боку, свого статусу на підприємстві і, з іншого, – зацікавленості підприємства у високому рівні кваліфікації співробітника;

- корпоративна культура підприємства – включає систему норм і цінностей, властивих підприємству, а також трансляцію норм і цінностей співробітникам.

На першому етапі звичайно ж, необхідно провести діагностику існуючої системи управління персоналом. Створюючи систему мотивації потрібно знати усі елементи системи управління їх взаємозв'язок і взаємний вплив. Тут же необхідно визначитися з цілями і з'ясувати очікування власників і керівників компанії.

На другому етапі обов'язково виділити це усе в окремий проект. Нехай він буде частково формальним, якщо йдеться про впровадження системи мотивації в окремо взятому департаменті, але учасники дійства повинні розуміти важливість моменту. Проекту повинні відповідати обов'язкові атрибути: робоча група, календарний план, проміжні і кінцеві результати, винагорода.

На третьому етапі формалізація стратегічних цілей підприємства, їх декомпозиція на нижні рівні. Для цього потрібне наступне:

– проведення стратегічних сесій з власниками, топ-менеджментом, ключовими фахівцями; формалізація загальної бізнес-стратегії;

– визначення і узгодження функціональних стратегій (чи політик), формування дерева цілей.

На четвертому етапі після підготовчого етапу, викладеного в попередніх кроках, приступаємо до розробки ключових показників результативності діяльності.

Необхідно виділити бізнес-процеси та описати їх. Необхідно закріпити бізнес-процеси за їх "власниками". Необхідно сформувати матрицю відповідальності. Деталізувати стратегічні цілі підприємства до бізнес-процесів. Визначити один, два, три показники для оцінки результативності виконання бізнес-процесів [3].

На п'ятому етапі певні показники необхідно навчитися вимірювати. Для цього необхідно використати відомий з наукової організації праці метод нормування. Проводимо хронометраж, збір статистичної інформації, розробляємо нормативи. Перед затвердженням нормативів проводимо досвідчений розрахунок показників, оцінюємо їх фактичне значення, визначаємо цільові значення показників з урахуванням бізнес-стратегії.

На шостому етапі відбувається впровадження системи мотивації персоналу:

- необхідно надати показникам конкретних значень;
- розробити системи оплати праці з урахуванням КПД;
- зробити тестовий розрахунок заробітної плати за розробленою системою на базі показників попередніх періодів;
- довести персоналу підприємства цілей, показників і самої системи.

На сьомому етапі існує вірогідність того, що на етапі становлення не усе як потрібно, враховано і прораховано. Тому не потрібно боятися коригувати самі показники, їх значення. Головне, що про це має бути попереджений персонал. Працівники повинні розуміти і підтримувати запропоновану систему. Інакше не уникнути "тихого саботажу" або навіть повного неприйняття і відмови працювати [4].

Стиль управління вдосконалюється під впливом культури управління, цілей і методів, що застосовуються на практиці. В умовах

розвитку ринкових відносин, впровадження нових методів господарювання, розвитку різноманіття форм власності кардинально змінюється й стиль управління.

Характерними ознаками конкретного стилю управління є гнучкість, тактовність, правдивість, справедливість, вимогливість, турбота про підлеглих.

У свою чергу, культура управління виробництвом визначається мірою досконалості в усіх сферах виробничо-економічної, комерційної діяльності, соціальной сфері, морально-психологічним кліматом колективу. Культура управління проявляється в етиці роботи, прагненні виконати її якісно. Підвищення культури управління залежить також від придбання наукових знань, своєчасного використання досвіду й культури управління в передових країнах.

Стиль в управлінні є методом реалізації на практиці найскладніших соціально-економічних і психологічних аспектів. Стиль управління є формою прояву діючої структури управління, він складається в процесі взаємин менеджерів зі своїми підлеглими.

Це означає, що кожен працівник діючої структури управління може робити свій вплив на вироблення стилю управління. У свою чергу, стиль управління, вироблений колективом, впливає на кожного працівника зокрема.

Ступінь взаємного проникнення й впливу прийнятого на "озброєння" стилю керівництва залежить від специфіки виробничих і соціально-психологічних умов.

Соціально-психологічні аспекти управління спрямовані на розробку й вивчення соціально-психологічних закономірностей поведінки працівника в процесі праці, його особистісних характеристик, творчих здібностей, мотиваційних факторів, особистих потреб з метою виявлення потенційних можливостей, видимих і прихованих резервів [5, с. 89].

Тому діяльність менеджерів усіх рівнів управління повинна бути спрямована на створення здорового морально-психологічного клімату, комфортних умов праці для досягнення поставленої мети підприємством, його структурними підрозділами й особисто кожним працівником.

Предметом детального вивчення насамперед повинні стати соці-

ально-психологічні проблеми, пов'язані з формуванням формальних і неформальних груп у колективі, механізм взаємин в ієрархії управління (по вертикалі й горизонталі), відносини між менеджерами.

Від керівника будь-якого рівня, стилю його управління людьми багато в чому залежать ефективність і продуктивність праці не тільки окремого працівника, а й усього колективу в цілому. Отже, від керівника, від типу його поведінки, уміння вести за собою малі або великі групи людей залежить досягнення як проміжних (короткострокових), так і довгострокових цілей підприємства.

Керівник будь-якого рівня управління для того, щоб бути лідером, повинен мати набір особистих якостей, які не вписуються в якусь одну модель, але він неодмінно повинен володіти певним рівнем інтелекту й знань, чесності й ініціативи, соціально-економічною освітою, ефективним стилем мислення.

Усі менеджери поділяються на автократів і демократів. Відмінні риси керівників-автократів полягають у тому, що автократи, як правило, мають велику владу й нав'язують своїм підлеглим свою волю, споконвічно думаючи, що люди не завжди прагнуть до інтенсивної праці, усіляко уникають відповідальності, віддають перевагу, щоб ними керували, це по-перше. А, по-друге, люди шукають соціальної захищеності, тому вони досить безболісно сприймають жорсткі заходи примусу до роботи.

При автократичному стилі керівництва автократ максимально прагне до централізації управління й практично не залишає свободи дій своїм підлеглим.

При демократичному стилі управління керівник виходить із того, що якщо людям створити сприятливі умови праці, вони будуть прагнути до прийняття на себе додаткової відповідальності, підвищуватимуть самоконтроль своїх дій у процесі роботи, постійно порівнюватимуть результати своєї роботи з розмірами винагороди, постійно прагнути до розвитку свого творчого потенціалу й кваліфікації.

У системі керівництва підприємством можна виділити кілька функцій стилю управлінської діяльності, яких повинен дотримуватися менеджер для ефективної роботи підприємства:

– обумовленість результатів і способів діяльності якістю мислення й дії;

- формування стилю діяльності під впливом типу особистості керівника, рис його характеру;
- залежність стилю дії від визначення цілей, завдань, методів управлінської діяльності, форм організації управлінського процесу;
- стиль як якісна характеристика процесу управління;
- взаємозалежність стилю управління й компетентності кадрів.

Література

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда / А.С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – 304 с.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в социально-экономических системах (базовые математические модели) / Д.А. Новиков. – М., 1998. – 172 с.
3. Новиков Д.А. Курс теории активных систем / Д.А. Новиков, С.Н. Петраков. – М., 1999. – 212 с.
4. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах / Д.А. Новиков. – М., 2003. – 253 с.
5. Горбунков В.М. Управління соціальним розвитком трудового колективу / В.М. Горбунков. – К. : МАУП, 1998. – 80 с.

1.13. Перспективы и проблемы развития отрасли цветной металлургии Украины в контексте национальной безопасности

Расширение мирового потребления алюминия будет зависеть от глобальных процессов развития экономики и покупательного спроса населения, в то же время его уникальные качества делают его конструкционным материалом в высоких технологиях, отсюда – металлом для будущих поколений.

В целом применения алюминия в разных отраслях хозяйства на примере развитых стран оценивают следующими цифрами: транспортное машиностроение – 20-23% (в том числе автомобилестроение 15%), строительство 17-18%, электротехника – 10-12%, производство упаковочных материалов – 9 -10%, производство потребительских товаров длительного пользования – 9-10%, общее машиностроение 8-10%.

Таблица 1

**Индексы промышленной продукции по регионам Украины,
2009 – 2013 гг.**

(%)

Регионы	2009	2010	2011	2012	2013 (1 полугодие)
1	2	3	4	5	6
Автономная Республика Крым	82,7	110,5	104,3	98,7	101,2
Винницкая	83,6	106,5	100,0	107,1	115,7
Волинская	51,7	126,7	112,6	94,5	103,1
Днепропетровская	79,0	116,1	105,4	102,2	98,4
Донецкая	78,2	114,7	113,6	94,6	90,0
Житомирская	79,3	108,2	125,3	116,6	115,5
Закарпатская	50,7	142,9	101,8	101,4	100,1
Запорожская	69,3	107,8	106,3	96,8	96,8
Ивано–Франковская	77,4	100,2	125,7	101,2	92,1
Киевская	83,0	108,0	110,6	96,8	99,6
Кировоградская	78,3	113,3	111,0	107,5	113,5
Луганская	80,1	107,1	115,8	92,5	88,5
Львовская	80,1	100,9	112,8	101,6	97,4
Николаевская	85,5	110,3	104,2	99,5	103,1
Одесская	78,2	102,9	83,6	96,9	88,3
Полтавская	84,3	112,6	99,6	100,0	97,2
Ровненская	69,2	129,6	107,6	96,7	97,8
Сумская	82,9	93,5	107,7	95,6	112,3
Тернопольская	84,8	102,5	112,4	102,1	96,4
Харьковская	79,7	105,8	105,5	97,6	94,6
Херсонская	91,6	100,5	93,1	104,7	95,5
Хмельницкая	76,4	104,9	109,2	101,2	97,9
Черкасская	70,5	117,1	103,4	94,9	100,2
Чернивецкая	74,	111,9	89,6	86,8	103,0
Черниговская	83,6	99,	98,0	98,1	89,5
г.Киев	71,0	104,1	102,0	95,9	91,3
г.Севастополь	73,8	114,4	110,4	95,0	115,2
Украина	78,1	111,2	107,6	98,2	94,7

Определяя место Украины в мировой алюминиевой промышленности сегодня и в будущем, можно отметить, что наша страна сегодня есть:

- одним из больших производителей и экспортеров алюминия;

- потенциально большим потребителем металла, изделий и конструкций из него;
- потребителем новых технологий и новой техники (оборудование) в области производства алюминия и продукции из него;
- большим потенциальным потребителем кредитных ресурсов для целей модернизации и развития производства;
- большим потребителем алюминиевого сырья (импортного).

Металлургия в структуре промышленности Украины представляет 35,1%, тогда как в структуре мировой промышленности – 34,3%. Часть металлургии в ВВП страны представляет близко 38%, в промышленном производстве – 27,3%, экспорте – 34,2%. Часть металлургии в налоговых платежах во все уровни бюджетов представляет 38%. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее часть в грузовых железнодорожных перевозках – 20%.

Цветная металлургия в Украине развита более слабо, чем черная, и представлена отдельными отраслями. Это предопределено недостатком залежей разных руд цветных металлов. В условиях научно-технического прогресса значение цветной металлургии растет, поскольку ей принадлежит значительная роль в создании конструкционных материалов высокого качества. Ведущими отраслями цветной металлургии в Украине алюминиевая, цинковая, магниевая, титановая, ртутная, ферроникелевая.

В структуре производства цветных металлов Украины ведущее место занимает алюминиевая промышленность, которая состоит из производства глинозема и алюминия. На выпуск этой продукции приходится почти 20 % всего производства цветной металлургии.

В целом применения алюминия в разных отраслях хозяйства на примере развитых стран оценивают следующими цифрами: транспортное машиностроение – 20-23% (в том числе автомобилестроение 15%), строительство 17-18%, электротехника – 10-12%, производство упаковочных материалов – 9 -10%, производство потребительских товаров длительного пользования – 9-10%, общее машиностроение 8-10%.

Состоянием на 2000-2005 гг. алюминиевая отрасль Украины была одной из основных подотраслей цветной металлургии. Невзирая на то, что в Украине насчитывалось несколько десятков предприятий-производителей вторичных алюминиевых сплавов, которые занимаются переработкой алюминия и алюминиевых сплавов, основу алюминиевой промышленности Украины составляли два предприятия: ООО «Николаевский глиноземный завод» (МГЗ), ОАО «Запорожский производственный алюминиевый комбинат» (ЗАЛК). Комбинат был самым старым предприятием отрасли на территории бывшего СССР. Он был введен в эксплуатацию еще в 1933 г., после войны возобновлен и работал на экономику Украины. Украина была одним из самих больших производителей и экспортеров алюминия.

Оба предприятия с 2007 г. принадлежат русской ТНК «РУСАЛ».

Объемы производства алюминия и алюминиевых сплавов составляли около 200 тыс. т. С 2007 г. производство алюминия в Украине постоянно снижалось, а начиная с 2012 г. – отсутствуют (табл. 1).

Таблица 1

Производство алюминия в Украине

(тыс.т.)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Алюминий	112,0	113,0	50,0	25,0	24,8	0,0	0,0
Глинозем	235,0	227,0	29,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Здесь уместно вспомнить об инвестиционных обязательствах, которые взял на себя "Русский алюминий" ("Русал") при покупке МГЗ. Согласно договору покупки-продажи 30% акций МГЗ, "Украинский алюминий" ("дочернее" предприятие "Русала") должен построить алюминиевый завод мощностью не менее 100 тыс. т на год, стоимость проекта – \$ 300 млн.

Вместо того, чтобы в начале 2002 г. начать строительство, владелец МГЗ обратился к Фонду госимущества Украины с просьбой изменить условия приватизации и снизить показатели производства до 1,1 млн. т на год "в связи с плохой конъюнктурой рынка". В августе в 2004 г.

Правительство свои решениям фактически снял из инвестора требование из строительства завода, заменив его обязательствам мо-

дернизировать производственные мощности МГЗ и увеличить в течение 5 лет производство глинозема до 1,6 млн. т на год.

Таким образом, сегодня стало очевидным, что цели, которые ставились Украиной в ходе приватизации МГЗ, достигнутые не были. Вместо участия в разработке гвинейского месторождения бокситов Баландугу, вместо получения полного высокотехнологичного цикла производства алюминия, Украина стала сырьевым придатком транснациональной корпорации.

Не были в полном объеме выполнены и инвестобязательства, взятые при покупке русским инвестором ЗАЛК, – в частности, рефинансирование кредитных обязательств в сумме свыше \$ 75 млн.

В течение длительного периода судебных разбирательств между государством в лице ФГИУ и стратегическими инвесторами, которые изменялись в результате торговых договоров (с 2007 г. комбинат находится под контролем UC RUSAL), возрождение ЗАЛК кардинально не сдвинулся из мертвой точки.

Как отмечали эксперты инвестора, в 2007 г., RUSAL – единственный, кто может эффективно работать на ЗАЛК, поскольку владеет сырьевой базой и финансовыми ресурсами. Однако, в 2009 г. ЗАЛК сократил выплавку алюминия на 56% сравнительно с 2008 г., до 50 тыс. т, или половин от проектной мощности.

Еще более поражающим оказалось падение производства глинозема в 2009 г.: на 87%, до 29 тыс. т.

В 2012- 2013 гг. производство алюминия на ЗАЛК отсутствует, но мощность составляет 20 тыс. т. в год.

Приватизация украинского глинозема и алюминия не принесла подотрасли ожидаемых инвестиций, а Украине – новых перспективных производств и дальнейших переделов. Россия разрушила цветную промышленность Украины и не только.⁹

На грани остановки предприятия машиностроения, которые приватизированы русскими предприятиями- ПАТ «Запорожтрансформатор», который работал даже в сложные 90- е годы XX века.

⁹ Авторская точка зрения

И все же Украина хранит позиции серьезного игрока на мировом рынке, имея потенциал относительно наращивания экспорта полуфабрикатов и изделий из алюминия.

Главным сырьем для производства алюминия в Украине, как и во всем мире, служат бокситы с содержанием глинозема 48-60%.

Как показала детально проведенная в 50-х годах геологоразведка, Украина не имеет достаточных объемов высококачественного сырья, потому ее придется импортировать.

При этом Украина экспортировала в 2000- 2005 гг. глинозем (ежемесячно до 110,15 тыс. т). Начиная с 2006 г. импорт алюминия рос, а экспорт постоянно снижался (табл. 2).

Таблица 2

Экспорт – импорт алюминиевых изделий в Украину

(млн. дол. США)

Год	Экспорт, млн. дол. США	Импорт, млн. дол. США
2006	405,2	274,3
2011 2007	444,2	373,4
2010 2008	454,2	477,8
2009	203,1	279,2
2008 2010	171,8	375,8
2007 2011	184,7	490,4
2012	144,7	490,7

В 2006 г. Украина имела позитивное сальдо 130,9 млн. дол. США за экспортно – импортными операциями по алюминиевым изделиям и, начиная с 2009 р, снижалось и стало отрицательным. Отрицательное сальдо в 2012 г. составило 346 млн. дол. США, что негативно влияет на экономическую и, соответственно, национальную безопасность Украины.

Конституция Украины определяет важнейшими функциями государства защиту суверенитета и территориальной целостности Украины, обеспечения ее экономической и информационной безопасности.

Рассматривая экономическую безопасность страны стоит обратить особенное внимание на обеспечении инвестиционный – иннова-

ционной привлекательности государства, регионов и субъектов ведения хозяйства.

Большинство исследователей по проблемам экономической безопасности акцентируют внимание на факторах, которые являются потенциальной угрозой национальным интересам и национальной безопасности Украины. Мы считаем целесообразным выделить факторы сугубо экономические, а именно: снижения внутреннего валового продукт, объемов реализации продукции, объемов научно-опытных работ; низкий уровень диверсификации деятельности промышленных и сельскохозяйственных предприятий; снижение инвестиционной и инновационной активности и научно-технического и технологического потенциала; недостаточные темпы воспроизводительных процессов в экономике; критическая зависимость национальной экономики от импорта, низкие темпы расширения внутреннего рынка; структура экспорта с преимущественно сырьевым характером и низким удельным весом продукции со значительной частью добавленной стоимости; рост доли иностранного капитала в стратегических отраслях экономики; не рациональное использование всех имеющихся ресурсов.

Отсутствие производства алюминия в Украине является не только реальной угрозой экономической безопасности Украины, но и непосредственно подрывают основы национальной безопасности. Подавляющее большинство украинских производителей изделий из алюминия покупают и завозят готовые заготовки из Австрии, Германии, Словакии, России. Все выше отмечено обоснованием целесообразности создания в Украине на территории Запорожского региона индустриального парка по производству алюминия и его сплавов.

Определяя место Украины в мировой алюминиевой промышленности сегодня и в будущем, можно отметить, что наша страна сегодня есть:

- потенциально большим потребителем металла, изделий и конструкций из него;
- потребителем новых технологий и новой техники (оборудование) в области производства алюминия и продукции из него;
- большим потенциальным потребителем кредитных ресурсов для целей модернизации и развития производства;
- большим потребителем алюминиевого сырья (импортного).

Преимуществами украинской алюминиевой промышленности на мировом рынке являются:

- сравнительно недорогая электроэнергия гидроэлектростанций, а также расположение электролизных производств вблизи больших гидроэлектростанций;

- наличие высококвалифицированных кадров, что очень важно для таких сложных технологических процессов, как глиноземное, алюминиевое и прокатное производства.

В то же время украинская алюминиевая промышленность имеет и свои проблемы:

- незавершенность процесса интеграции по вертикально-технологическим принципам;

- значительный дефицит собственного сырья;

- низкий уровень использования вторичных ресурсов металла в производство отечественных алюминиевых сплавов и изделий;

- слабый внутренний рынок;

- необходимость реструктуризации научно-исследовательской деятельности, которая обеспечивает модернизацию и развитие производства алюминиевой промышленности.

Украинские заводы по переработке алюминия имеют широкие возможности для производства широкой номенклатуры товара, однако далеко не все виды изделий, произведенных в Украине, отвечают международным стандартам. Основная сфера деятельности таких предприятий – это производство и реализация вторичных алюминиевых сплавов, которые используются широким спросом в таких областях, как автомобилестроение, машиностроение, черная металлургия. Продукция поставляется в больше чем 20 стран мира, среди них наибольшие автопроизводители Европы, США и Азии.

На размещение предприятий цветной металлургии влияют сырьевой и энергетический факторы. Алюминиевое производство должно размещаться в местах получения дешевой электроэнергии, поскольку удельный вес стоимости электроэнергии в себестоимости алюминия является очень высоким и складывается свыше 40 %.

Индекс промышленной продукции Запорожского региона в 2013 г. снизился сравнительно с 2012 г. на 3,2 %, а также в 2012 г. сравни-

тельно с 2011 г. снижение составило 3,6% (дополнение А). Такое снижение связано и со снижением производства алюминия на ЗАЛК.

В Украине существует значительный научно-исследовательский и конструкторский потенциал относительно металлургического производства – это наличие специализированных научных учреждений, как самостоятельных, так и интегрированных в предприятия.

Алюминиевая промышленность в Украине имеет определен научно-технический потенциал, однако, ряд технологий в глиноземном и алюминиевом производствах следует импортировать.

Из этих проблем вытекают такие приоритетные задания:

1) интеграция алюминиевого бизнеса в Украине.

2) сырьевая база. Дефицит сырья для производства алюминия в Украине является острым и не терпит промедления ее решения.

Возможные следующие пути ее решения:

– создание и развитие индустриальных парков и технопарков;

– создание общих из глиноземных предприятиями структур;

– строительство новых глиноземных предприятий на базе отечественного сырья;

- также не исключенная покупка (строительство) предприятий из производства первичного алюминия и изделий из него ;

3) необходимо поднять уровень использования вторичного алюминия в производстве сплавов и изделий из алюминия.

Расширение внутреннего рынка алюминия Украины должно идти не только в экстенсивном направлении, но и путем замещения других конструкционных материалов этим металлом, как это делается во всем мире.

Расширение мирового потребления алюминия будет зависеть от глобальных процессов развития экономики и покупательного спроса населения, в то же время его уникальные качества делают его конструкционным материалом в высоких технологиях, отсюда – металлом для будущих поколений.

Выше отмеченные мероприятия возможно реализовать через создание и развитие индустриальных парков. В соответствии с национальным проектом «Индустриальные парки Украины: первоочередные задания на 2013- 2014 гг.», который разработан Государственным агентством по инвестициям и управления национальными про-

ектами Украины, Украина имеет шанс перейти на инвестиционный-инновационный путь развития. Для этого зарегистрированы 4 законопроекта относительно налоговых и таможенных преференций индустриальной парке, а именно: принят Закон Украины «Об индустриальной парке»; разработан прозрачный Порядок включения индустриальных (промышленных) парков к Реестру; упрощен доступ к земельным участкам промышленного назначения; развитие индустриальных парков официально определено приоритетным направлением государственной политики. Создание индустриального парка характеризуется развитием промышленного производства со средним и высоким уровнем добавленной стоимости.

Анализ экономических прорывов в Украине через создание индустриальных парков дает основания утверждать, что активное функционирование индустриального парка позволяет достичь таких положительных эффектов:

- 1) обеспечения экономической и, на этой основе, национальной безопасности государства;
- 2) значительные инвестиции в реальный сектор экономики;
- 3) создания новых предприятий, и, соответственно, новых рабочих мест;
- 4) рост регионального валового продукта и ВВП страны;
- 5) повышение благосостояния и социальной стабильности населения;
- 6) активизация товарного экспорта;
- 7) рост налоговых поступлений всех уровней бюджетов;
- 8) рост объема реализации промышленной продукции;
- 9) создание благоприятных условий для эффективного функционирования предприятий с экспортно-ориентированной, импортозамещающей продукцией и продукцией с высоким уровнем добавленной стоимости;
- 10) создание позитивного инвестиционного имиджа.

Создание индустриального парка позволит развить современный производственный промышленный комплекс по производству конкурентоспособной продукции с большой добавленной стоимостью, обеспечить поступление инвестиций в Запорожский регион с целью

создания новых рабочих мест и решения социальных проблем Запорожской области в целом. Позитивным эффектом также является импортозамещение и рост экспорта алюминия.

Определенные эффекты не исчерпывают, поскольку активизация развития индустриального парка осуществляет прямое и косвенное влияние на все сферы деятельности и позволяет получить значительные экономические, социальные, научно-технические и другие виды эффектов.

Литература

1. Конституція України. Прийнята 28 червня 1996 р. //Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
2. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування // Економіка і держава. – 2010. – № 1. – С. 6–8.
3. Закон України «Про основи національної безпеки» [Електронний ресурс]. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/96415>
4. Закон України «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/356/95вр>
5. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/go/236/96вр>
6. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.екон. унт, 2001. – 309 с.
7. Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Наєнко О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / За заг. ред. проф. З. С. Варналій. – К. : КНЕУ, 2011. – 336 с.
8. Бесчастний А.В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи / А.В. Бесчастний // Економіка і держава. – 2009. – № 15. – С. 67- 69.
9. Кабанов В.Г. Економічна безпека України як необхідна основа трансформаційних процесів / В.Г.Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 1. –С. 124- 127.
10. Похилюк В. Економічна безпека країни в епоху глобалізації / В.Похилюк // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 18- 25.
11. Третяк В.В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В.В. Третяк // Економіка і держава. – 2010. – № 1. – С. 6- 8.
12. Шемаєва Л.Г. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі України в контексті економічної безпеки / Л.Г. Шемаєва // НАУКИ. – 2011. -№ 3. –С. 20- 26.
13. Біленчук П.Д. Економічна безпека України в контексті небезпек, ризиків і загроз / П.Д. Біленчук, Ф.М. Ведмідь // Економіка. Фінанси. Право. № 5. 2009. – С. 38- 39.
14. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічна безпека України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло / Стратегія національної безпека України в контексті досвіду світової спільноти: Збірник. – К. Сатсанга, 2001. – С. 141.

1.14. Завдання бізнес-планування для машинобудівного підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності

Тактичне планування в процесі забезпечення життєдіяльності підприємств покликане сформуванню для промислового підприємства механізми реалізації вибраної стратегії на засадах, сформованих у процесі стратегічного планування перспективного курсу розвитку діяльності підприємства та визначених стратегічних показників, яких прагне воно досягти у прогнозованих умовах. При цьому тактичне планування, як правило, розраховане на нетривалий період. Тактичне планування має два різновиди: поточне та оперативне.

Поточне планування – це різновид управлінської діяльності, який спрямований на розроблення параметрів, заходів, бюджетів та адміністративних важелів із метою формування поточних планів стосовно забезпечення життєдіяльності конкретних сфер діяльності підприємства чи його діяльності загалом на річний період у напрямку досягнення кінцевої мети за вибраною стратегією діяльності. Поточне планування реалізується через певні етапи, які можна вважати загально-визнаними .

Розглянемо докладніше етапи поточного планування для промислового підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності. На першому етапі здійснюється інформаційне забезпечення поточного планування, яке полягає в підборі, класифікації та підготовці до використання інформації формування системи планових параметрів, вибору необхідних заходів, здійснення процесу бюджетування, формування альтернативних поточних планів, методичного забезпечення. Визначальною інформацією тут є дані з розробленого стратегічного плану забезпечення життєдіяльності, в тому числі соціальних параметрів розвитку підприємства внаслідок впровадження інновацій [3, с. 33].

На другому етапі здійснюють оцінку й аналіз сильних та слабких позицій підприємства, який проводиться аналогічно до порядку, прийнятого у стратегічному плануванні. Проте на відміну від стратегічного за поточного планування оцінюються сильні та слабкі позиції підприємства з точки зору формування можливостей для реалізації вибраної стратегії діяльності. Для соціально-орієнтованого

планування важливими є насамперед соціальні показники, в тому числі такі, що відображають результати інновацій,

На третьому етапі вибираються та формуються планові параметри життєдіяльності (системи економічних, технологічних, соціальних та інших показників) на засадах визначеної стратегії. Цей етап поточного планування є одним із найважливіших, оскільки його основним завданням є розробка системи економічних, технологічних, соціальних показників, що сприятимуть реалізації вибраної стратегії діяльності на засадах наявного інформаційного забезпечення, виявлених сильних та слабких позицій промислового підприємства.

До економічних показників промислового підприємства доцільно віднести такі: рентабельність, ліквідність, розмір прибутку, обсяги виробництва та реалізації, економічна ефективність, ефект, собівартість продукції, оборотність тощо. Підсистема соціальних показників включає: рівень заробітної плати, продуктивність праці, трудомісткість робіт, питому вагу управлінців в загальній чисельності працівників, витрати: на покращання умов праці, оздоровчі та розважальні заходи для працівників, харчування працівників тощо. На відміну від попередніх підсистем (економічної та соціальної), які можуть характеризувати підприємство будь-якого профілю діяльності, підсистема технологічних показників є доволі специфічною для кожного підприємства. До технологічних показників можна віднести: виробничу потужність, продуктивність устаткування, втрати на модернізацію та оновлення технології, фондівіддачу, фондомісткість, випрати на механізацію та автоматизацію виробництва тощо.

На четвертому етапі здійснюється підбір на альтернативних засадах заходів стосовно досягнення планових параметрів життєдіяльності підприємства. Після визначення основних показників, яких насамперед прагне досягнути промислове підприємство в межах реалізації вибраної стратегії, необхідно розробити заходи щодо досягнення заданих параметрів.

При цьому вони будуть досить специфічними для конкретних підприємств. Прикладами можливих заходів можуть бути: освоєння виробництва нових видів продукції; модернізація технології виробництва нових видів продукції; впровадження прогресивних технологій; автоматизація виробничих трудомістких процесів; розроблення

прогресивних стандартів; впровадження інтегрованих управлінських систем; розроблення масштабної рекламної кампанії; впровадження передових методів роботи; приріст виробничих потужностей за рахунок реконструкції; модернізація конструкцій та технічних характеристик виробів тощо.

На п'ятому етапі реалізується бюджетне планування, в результаті якого мають бути розроблені механізми реалізації сформованих на попередньому етапі заходів забезпечення життєдіяльності підприємств із мінімальними витратами та максимальними вигодами. Бюджетне планування – це процес формування бюджетів для конкретних об'єктів на рік з метою визначення на засадах багатоваріантного аналізу в натуральній чи грошовій формах обсягів видатків і надходжень, оптимізації їх структури та кореспонденції з метою досягнення встановлених цілей промислового підприємства із врахуванням наявності певних обмежень та впливу чинників середовища функціонування [5, с. 18].

Основними цілями бюджетного планування з метою забезпечення життєдіяльності підприємств переважно є такі: мінімізація втрат; оптимізація ресурсних потоків; вивільнення фінансових ресурсів для реалізації найбільш прибуткових проектів; виокремлення найбільш перспективних сфер для інвестування; виокремлення високорентабельних, низькорентабельних та нерентабельних видів бізнесу; оптимізація структури капіталу; підвищення ефективності використання наявних ресурсів тощо.

Завдання бюджетного планування з метою забезпечення життєдіяльності підприємств формуються у контексті визначених цілей, але є більш деталізованими, прив'язаними до виконавців чи об'єктів бюджетування, та мають конкретний термін виконання. Наприклад, розробка структури витрат для бюджету капіталовкладень, визначення обсягів потенційних інвестиційних надходжень тощо.

Бюджетне планування з метою забезпечення життєдіяльності створює для промислового підприємства низку переваг, а саме :

- осмислення діяльності підприємства загалом, окремих структурних підрозділів чи етапів виробничо-господарського циклу з позиції видатків та надходжень, що їх супроводжують, результативності та ефективності;

- забезпечення цільового використання ресурсів підприємства;
- створення спонукальних механізмів для досягнення цілей підприємства, що відображені у бюджетах;
- виконання організаційної, координаційної та керуючої ролей;
- створення можливості для передбачення майбутніх проблем у діяльності промислового підприємства чи його структурних підрозділів у зв'язку зі змінами у внутрішньому чи зовнішньому середовищах функціонування;
- виявлення найбільш оптимального шляху розвитку підприємства на засадах здійснення багатоваріантного аналізу;
- вивчення менеджерами та працівниками роботи своїх структурних підрозділів та зв'язків з іншими підрозділами та зосередження уваги на можливостях економії витрат і збільшення надходжень;
- прийняття поточних управлінських рішень відповідно до планових бюджетних показників-упорядкування діяльності підприємства в усіх сферах тощо.

На шостому етапі вибирають адміністративні важелі (політику, процедури, правила) досягнення планових параметрів діяльності промислового підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності. Адміністративні важелі формуються на засадах розробки політики, процедури, правил тощо.

Політика – це загальне керівництво для дій і прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей. Як приклад, можна розглядати політику, спрямовану на уніфікацію елементів комп'ютерної мережі та використовуваної оргтехніки. Процедурами є дії, які доцільно здійснювати в конкретній ситуації. Наприклад, зміст інструкцій із експлуатації комп'ютерів та оргтехніки визначає сутність процедур їх технічного огляду і обслуговування, ремонту тощо.

Правило вказує на те, що повинно бути зроблено в специфічній одноразовій ситуації. Воно розраховане на конкретне і обмежене питання, Прикладом правила може бути порядок розгляду і затвердження певного документа.

Правила і процедури виконують такі функції: вказують працівникам напрямок дій; виключають повтори; формують зміст діяльності; дають можливості передбачати події; сприяють порівнянню з

минулим, аналогом тощо. Отже, застосування політики, процедур і правил дає змогу створити певний організаційно-розпорядчий механізм, спрямований на забезпечення реалізації визначених заходів з метою досягнення основних показників діяльності промислового підприємства.

На сьомому етапі формується поточний план. Зведений поточний план формується на поточний календарний чи фінансовий рік, і повинен містити такі розділи:

1) перелік планових ключових показників, яких прагне досягнути організація в межах реалізації вибраної стратегії діяльності, які повинні відображати усі сфери діяльності промислового підприємства;

2) перелік операцій (заходів), реалізація яких сприятиме досягненню визначеній; показників, економічний ефект та ефективність від впровадження планових заходів;

3) бюджет діяльності підприємства в цілому тощо.

На восьмому етапі деталізується поточний план за центрами виконання (відповідальності). Зміст цього етапу полягає у формуванні поточних планів для центрів виконання (підрозділів, служб, комітетів тощо).

Центри виконання (відповідальності) – це підрозділи, служби, групи організації, які є відповідальними за виконання певних робіт, реалізацію визначених заходів та досягнення певного рівня результативності діяльності підприємства [8, с. 204] .

На дев'ятому етапі здійснюється перевірка результатів поточного планування (рис. 1).

Оперативне планування – це різновид управлінської діяльності, яка спрямована на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів, присвячених конкретним питанням діяльності підприємства, які формуються у розвиток поточних планів. Існує безліч різновидів оперативного планування.

Застосування конкретного з них залежить від сфери використання, підрозділу, характеру тощо. Як правило, оперативні плани є базою для виконання певних функціональних обов'язків конкретними працівниками тощо.

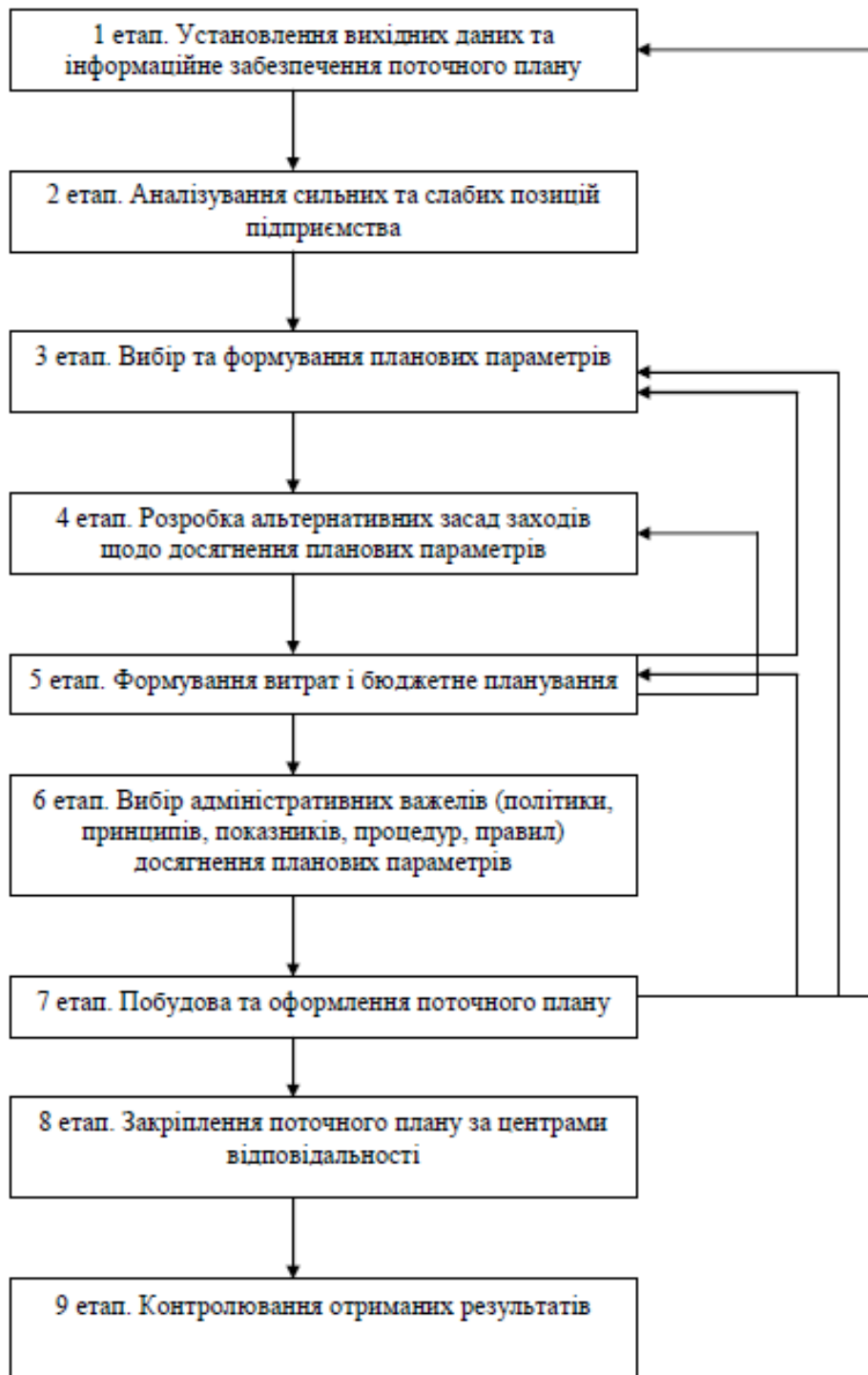


Рис. 1. Етапи поточного планування на промисловому підприємстві

У сфері фінансового планування найбільш поширеними оперативними планами є платіжний календар, касовий план тощо; у плануванні робочого часу – фонд робочого часу, графік робочого календаря, таблиць робочого часу тощо; у виробництві – оперативно-виробничий графік виконання робіт, диспетчерські графіки, операційні технологічні графіки, сіткові графіки [7, с. 285].

Управління за цілями на промисловому підприємстві з метою забезпечення життєдіяльності підприємств є доволі ефективним способом реалізації стратегії.

У сучасних умовах господарювання одним із найбільш розповсюджених механізмів використання економічних та адміністративних важелів забезпечення життєдіяльності підприємств є управління за цілями. Управління за цілями — це підхід, згідно з яким кожен керівник промислового підприємства повинен мати чіткі цілі, що забезпечить досягнення цілей керівників вищого рівня. Фактично керівник будь-якого підрозділу отримує планове завдання, враховуючи з необхідність виконання планів вищої ланки. Процес управління за цілями здійснюється за етапами, які відображено на рис. 2.



Рис. 2. Етапи управління за цілями на промисловому підприємстві за сучасних умов господарювання

Ми вважаємо, що менеджер повинен чітко уявляти собі можливі причини невдачі програми управління за цілями, серед яких можна виділити: 1) відсутність зацікавленості і підтримки вищого керівництва; 2) відхилення від концепції програм; 3) труднощі при постановці цілей; 4) збільшення канцелярської роботи; 5) дефіцит часу; 6) відсутність відповідної кваліфікації у працівників; 7) відсутність індивідуальних стимулів; 8) негативний вплив зовнішнього середовища; 9) слабка інтеграція з іншими елементами організації; 10) застосування непотрібних змін; 11) неможливість об'єднатись навколо конкретної ідеї; 12) вплив конфліктів, стресів, організаційних змін.

Урахування особливостей соціальних наслідків інноваційного розвитку підприємства у бізнес-плануванні визначається призначенням і змістом бізнес-планів промислових підприємств за умов ринку.

Бізнес-план потрібен для задоволення потреб учасників інвестиційного, інноваційного та виробничого процесів. Зокрема для потреб:

- 1) розвитку підприємства, міста, регіону тощо [4, с. 357];
- 2) самого підприємця (власника) як орієнтир в його діяльності;
- 3) майбутніх компаньйонів та співробітників, яких доцільно залучати до справи;
- 4) банкірів та інвесторів, послугами яких потрібно буде користуватися;
- 5) найманих менеджерів під час здійсненні ними керівних функцій на промислових підприємствах [1, с. 198].

Зміст розділів бізнес-плану можна вважати загальноприйнятим. У вступі дається загальна характеристика майбутньої діяльності промислового підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності у майбутньому. Саме у вступі можна і доцільно відображати прогнозовані інновації та їх потенційні соціальні наслідки.

Соціальні характеристики, які, ми вважаємо, доцільно включати до бізнес-плану промислового підприємства з метою забезпечення життєдіяльності підприємств і мають подати потенційним інвесторам, партнерам підприємства позитивний сигнал. З нашої точки зору, доцільно внести також необхідні відомості стосовно соціальної ситуації в регіоні, інформацію щодо фактичних і потенційних соціальних зобов'язань підприємства. Участь промислових підприємств у соціальних програмах з метою забезпечення своєї життєдіяльності не є чимось винятковим, а тому необхідно розглядати таку діяльність, як цілком об'єктивно обгрунтовану, такою, яка є необхідною як з точки зору фактора маркетингу і конкурентної боротьби, так із погляду участі у соціальному розвитку колективу підприємства, громади, території, держави.

Оволодіння технікою бізнес-планування для промислового підприємства сьогодні є актуальним завданням. Починаючи свою діяльність, підприємство чітко визначило перспективу потребу у фінансових, матеріальних, трудових і інтелектуальних ресурсах, джерела одержання, а також чітко розрахувало ефективність використання ресурсів з метою забезпечення життєдіяльності даного підприємства.

Як свідчить досвід, розроблений бізнес-план не завжди відповідає тим цілям та вимогам, що були поставлені. На практиці процес бізнес-планування іноді супроводжується допущенням певних помилок. Саме ці помилки та недоліки призводять до того, що розроблений документ не виконує свої основні функції. Чому ж підприємці, які витратили багато часу та зусиль на планування своєї діяльності можуть залишитися незадоволеними отриманими результатами?

Перша причина – недостатня інтегрованість планів, підготовлених підрозділами, у загальний бізнес-план. Через це окремим підрозділам або функціональним службам загрожує небезпека вибитися з графіка роботи промислового підприємства. Наприклад, план продажів може бути не узгоджений з планом виробництва: відділ продажів планує роботу з певним набором продукції за певним календарним планом, водночас виробничий відділ може випускати або зовсім інший асортимент, або робити це за іншим календарним планом. Таке здається немислимим, але проте трапляється на кожному кроці.

Друга причина полягає в тому, що дуже багато часу займає паперова тяганина. Під цим мається на увазі заповнення різних необхідних, на думку керівництва, форм і підготовка фінансових документів. Водночас явно недостатньо уваги приділяється розгляду різних стратегічних варіантів, що пропонують альтернативні плани дії, або оцінці рівня ризику і обсягів реалізації продукції промислового підприємства.

При написанні бізнес-плану розробник стикається з масою питань і проблем і нерідко припускається помилок. Помилки можуть виникнути на кожному кроці розробки проекту.

Першою і найпоширенішою помилкою українських розробників бізнес-планів є спроба застосувати західну методологію розробки таких документів без адаптації до специфіки українського ділового середовища. Як правило, автори і перекладачі зарубіжних посібників прямо і ненав'язливе підказують українським читачам: візьміть посібник, підставте у форми і таблиці свої дані і ви отримаєте відмінний бізнес-план. Але чи треба адаптувати перекладні або написані на їх основі методики, якщо з них відбивається реальний досвід роботи в ринковій економіці, у яку українські підприємства тільки ще прагнуть увійти? Невже бізнес-плани, наприклад, модернізації підприєм-

ства там і тут повинні принципово відрізнятися? Є достатньо підстав уважати, що їх відмінність зумовлена особливостями ділового середовища в різних країнах.

Що включає поняття ділового бізнес-середовища? Найважливішими його компонентами є:

- законодавча база;
- система підзаконних нормативних актів;
- система стандартизації; нормативно-методичне забезпечення внутрішньої діяльності підприємств у вигляді комплексів організаційно-управлінської документації;
- звичаї ділового партнерства, тобто правила поведінки, що склалися і широко використовуються в підприємницькій практиці, не встановлені законодавством і можливо, не зафіксовані в якому-небудь документі, але що не суперечать обов'язковим для учасників відповідних господарських відносин нормам законодавства або договорам [6, с. 48].

Порівняння вказаних компонентів, наприклад, для України і США, переконливо свідчить, що ділове середовище США відрізняється від ділового середовища України. Із західними бізнес-планами пов'язана ще одна проблема. Пропонуючи структури документа, які не збігаються, неоднакові аналітичні форми, практичні посібники, як правило, стверджують, що саме даний варіант є придатним для розробки бізнес-плану будь-якого конкретного проекту. Різні види бізнесу, зазвичай, вимагають віддзеркалення в бізнес-планах абсолютно (або в значній мірі) неоднакової інформації в різних формах. Порівняйте, наприклад, розробку і налагодження виробництва нової моделі літака й організацію невеликого підприємства з ремонту автомобілів.

Інша помилка, яка часто зустрічається в авторів бізнес-планів – це неправильне розуміння того, які аспекти, відображені в такому документі, є визначальними. Як правило, багато сил витрачається на розробку розділів "Фінансовий план", "Аналіз ефективності реалізації проекту", але недостатньо уваги приділяється аналізу ринку продукції (послуг) і обґрунтуванню її конкурентоспроможності. Але якщо потреба в майбутній продукції завищена, а таке нерідко спостеріга-

ється, то цінність фінансового плану й аналізу ефективності дорівнює нулю [7, с. 285].

Серйозною і поширеною помилкою, з нашої точки зору, є низька якість маркетингових досліджень, що проводяться. У чому причина помилок? Їх декілька, причому вони досить часто зустрічаються одночасно.

По-перше, розробка маркетингового розділу доручається людям, що не мають спеціальної підготовки в цій області. По-друге, ці працівники, як правило, не встигають розібратися в тому, що називається маркетингом. По-третє, на стабільно працюючих підприємствах маркетинг є не стільки предметом турботи окремих фахівців, скільки результатом об'єднання зусиль, зокрема інтелектуальних, усього кадрового потенціалу промислового підприємства. Четверте, українцям не стає в нагоді їх досвід роботи в планово-розподільній економіці і відсутність об'єктивних, прийнятих в розвинених ринкових країнах уявлень про конкурентоспроможність продукції, стратегію конкурентоспроможності підприємства, конкурентне середовище і конкурентні переваги.

Дуже часто помилки пов'язані з незіставленням використовуваних в розрахунках цін. Не завжди важливо, у яких саме цінах проводяться розрахунки, істотно, щоб всі вони були зіставлені. Якщо використовується вітчизняна валюта, то всі розрахунки в результаті повинні бути зведені до гривні. Якщо це кошторисні ціни якого-небудь року, то необхідно, щоб і капітальні вкладення, і поточні витрати були врешті-решт зведені до кошторисних цін саме цього року. Помилка незіставності цін подібного роду дуже часто зустрічається у великих інноваційних проектах, у яких розробники забувають провести переоцінку інвестицій, змінних і постійних витрат тощо.

За виглядом оцінюваного товару ціна може іменуватися, як: тариф, обмінний курс, ставка заробітної плати, ставка орендної плати, торгова націнка, страхова премія, відсоткова ставка тощо.

Нами встановлено, що всі вище перелічені терміни є саме ціною: ціна обмінного курсу, ціна праці, ціна оренди тощо. треба розраховувати не як абсолютні, а як відносні показники. Як не дивно, такі помилки також часто зустрічаються в рахунках.

Склад ціни може бути будь-яким, але: по-перше, усі ціни повинні бути порівняними; а по-друге, якщо ви розраховуєте витрати на

або монтаж, то надалі вам буде необхідно врахувати всі ці додаткові витрати. Інакше у вас з'являться недооцінені витрати, що може призвести до невірних результатів [9, с. 213].

Аналіз недоліків при здійсненні бізнес-проектів дає змогу виявити типові помилки і продемонструвати користь професійного менеджменту.

Кожен проект, чи то нова розробка, чи то план реорганізації підприємства, вимагає систематичної роботи з метою максимального досягнення результатів при дотриманні встановлених термінів, фіксованих витрат, певних вимог до якості. Стисло перерахуємо помилки, що найбільш часто повторюються в цій складній роботі: та впливають на життєдіяльність промислових підприємств:

1. Відповідальність при розробці проекту розподілена недостатньо чітко і узгоджено. Проекти розробляються не "мимохідь", вони вимагають установаження персональної відповідальності як за проект в цілому, так і за його окремі частини.

Нами встановлено, що в процесі формування бюджету потрібно чітко визначити:

- перелік кваліфікованих фахівців, діяльність яких підпорядковується керівникові проекту і яким чином;

- хто дає часткові завдання, приймає виконану роботу і передає її на подальше виконання:

- хто встановлює терміни робіт і затверджує витрати;

- хто і в якій формі звітує перед керівництвом.

2. Команда планування й управління проектом недостатньо укомплектована кваліфікованим персоналом. При заданих термінах і лімітованих витратах трудові ресурси проекту вимагають особливої уваги, як з якісної, так і з кількісної точки зору. Тому при формуванні команди розробників проекту потрібно визначити:

- за якими ознаками вибирається персонал для проекту (професійні знання, здатність працювати в команді, лідерські здібності та ін.);

- чи є час роботи над проектом додатковим навантаженням (покаранням або заохоченням, пов'язаним з подальшим підвищенням по службі);

- може відповідальний за проект відмовитися від послуг учасників, що не справляються з роботою;

– ігнорувати виниклі кадрові проблеми, сподіваючись, що все зважиться "само собою" або намагатися їх вирішити.

3. Повторення помилок старих проектів і відсутність готовності вчитися. Яким би новим і неповторним не здавався кожен проект, його виконання залежить від професійних знань і аналізу здійснених проектів. Неповинно бути сумнівів у необхідності відповіді на питання:

– Можна навчитися "бути менеджером"?

– Чи стають керівники проекту "вічно" відповідальними за нього?

Прийомам і методам управління бізнес-проектами можна і потрібно постійно вчитися з метою забезпечення життєдіяльності промислового підприємства за умов ринку. Перераховані прийоми і методи дають змогу краще зрозуміти завдання професійного бізнес-планування й управління підготовкою проектів і показують яка користь може бути отримана від їх реалізації, а врахування названих вище недоліків допоможе в майбутньому уникнути значних помилок при розробці бізнес-плану та забезпечить життєдіяльність промислових підприємств в майбутньому.

Нами встановлено, що бізнес-планування – процес трудомісткий і складний, але вкрай необхідний. Планування має особливу значущість для забезпечення ресурсами розширеного кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності бізнесу, створення умов, які забезпечують платоспроможність, фінансову стійкість та життєдіяльність підприємств в цілому. Бізнес-план – це перспективи розвитку промислового підприємства на сьогодні і на перспективу.

Література

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.

2. Астапова Г. В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Астапова Г. В., Астапова Е. А., Лойко Д. П. – Донецк, 2001. – 279 с.

3. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И. П. Булеев – Донецк : ИЕП НАН Украины, 1993. – С. 32-34.

4. Державне управління і менеджмент: Навчальний посібник у таблицях і схемах / Г. С. Одінцова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов [та ін.] ; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Г. С. Одінцової. – Харків : ХарРІДУ УАДУ, 2002. – 492 с.

5. Еременко-Григоренко О. А. Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью предприятия : автореф. дис. на соискание

науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управления предприятиями» / О. А. Еременко-Григоренко. – Донецк, 1999. – 42 с.

6. Загребельный В. Н. Модель делового совершенства EFQM : глоссарий и методы / В. Н. Загребельный, В. И. Моисеев, М. В. Балукова // ММК. – 2004. – № 9. – С. 45-49.

7. Кроніна Т.В. Бізнес план малого підприємства аналіз помилок та рекомендації запобігання їм / Т.В. Кроніна// Економіка та підприємництво – Запоріжжя, 2007.- №4.-С 284-288

8. Кобилянський Л.С. Управління конкурентоспроможністю: навч. посібник. / Л.С.Кобилянський – К.: Зовнішня торгівля, 2003.-304 с.

9. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М.Я. Коробов – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с.

Глава 2. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМАТИКА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

2.1. Инновации, внедрение, исследование в условиях глобализации

Глобализация как объединение, согласование, координация деятельности, усилий мирового масштаба на становление и развитие, прежде всего, единого мирового хозяйства, единой мировой экономики наблюдается на протяжении всей цивилизационной истории человечества. Но особенно актуальной, масштабной и распространённой она становится в XX и начале XXI века. Эффективность глобализационных процессов зависит от того, насколько адекватна их реакция на вызовы эпохи, на кризисы, на общечеловеческие проблемы. Эти вызовы тоже носят глобальный характер.

Глобализация – явление, которое имеет свою историю, этапы, масштабы и направления. Направления глобализации мировой экономики как ответы на глобальные вызовы формировались на протяжении многовековой истории человечества и приводили в целом к положительным результатам. Поэтому открытие, формирование, формулировка новых направлений глобализации – важнейшая и актуальная мировая проблема. В данной публикации решалась проблема обоснования назревшей необходимости глобализации такой важной и в будущем исключительно перспективной сфере деятельности, к каковой без сомнения относится инновационная и исследовательская. Именно такое объединение усилий мирового сообщества будет особенно адекватной реакцией на совершенно новый, беспрецедентный и грозный вызов, каковым является неотвратимая тенденция истощения природных ресурсов. Целью данной публикации и было обоснование необходимости глобализации, объединения усилий в области инноваций, исследований. Для её реализации были поставлены такие задачи:

- уточнить основные аспекты глобализации;

- исследовать важнейшие этапы глобализации мировой хозяйственной (экономической) деятельности;
- обосновать необходимость углубления изучения и понимания важнейших аспектов исследовательской и инновационной деятельности для её последующей глобализации;
- уточнить дефиницию и установить истинный характер связи важнейших понятий исследовательской и инновационной деятельности как предпосылки её глобализации.

Объектом исследования явилась глобализация мирового хозяйства, мировой экономики; предметом – важнейшие аспекты глобализации и особенно глобализация инновационной и исследовательской деятельности. В процессе решения указанных задач были использованы методики: обзор литературных источников; исторического – логического; аналогия; «2С70»; теория метода [1, с. 103-104], [2, с. 112-114], [3, с. 76-96].

Обзор литературных источников показал, что в своем зарождении, становлении и развитии глобализация мирового хозяйства прошла долгий и сложный путь. Некоторые исследователи её возникновения относят даже к временам Римской империи [4, с. 1-10].

Отдельные исследователи отсчет формирования единого мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV-XVI веков. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли. Однако интеграционные процессы того времени носили всё-таки ограниченный характер, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Современные основы, масштабы формирования целостного мирового хозяйства, основы современной глобализации экономической деятельности фактически формируются лишь после промышленной революции XIV века [4, с.1-10]. Начиная с этого времени глобализация постоянно усиливается, изменяя свои формы и масштабы. Так объединённая мировая экономика конца XIX – начала XX веков заметно отличается от таковой в шестидесятых-девяностых годах XX столетия. Мировое хозяйство начала XX века в большей степени было основано на военной силе, внеэкономическом принуждении и в меньшей – на «силе капитала». Особенностью этого этапа была не-

устойчивость экономики из-за острых противоречий между высоко развитыми странами; между капиталистическими и социалистическими странами, между другими объединениями, союзами. После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы в мировом хозяйстве усиливаются черты единого, целостного образования [4, с. 1-10]. На рубеже XXI века даже при наличии определённых противоречий и разноплановых направлений, мировое хозяйство является ещё более глобальным по своим масштабам; ещё более целостным, интегрированным и динамичным, чем в середине XX века. Оно основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала. И это принесло положительные и устойчивые результаты, которые ощути-мо проявились ещё в конце девяностых годов. К ним относятся:

- стабильные темпы экономического роста; средние темпы роста всех стран мира поднялись с менее, чем 1% в начале девяностых годов до 3% годовых в конце десятилетия.

- повышение внешнеэкономического фактора в хозяйственном развитии в форме роста масштабов и качественного изменения характера традиционной международной торговли; появилась «электронная торговля», т. е. торговля в системе Интернет.

- глобализация финансовых рынков и усиление взаимозависимости

- национальных экономик.

- рост удельного веса сферы услуг в национальных экономиках и международном обмене.

- развитие региональных интеграционных процессов [4, с.1-10].

Однако процесс глобализации мировой экономики, означая все более возрастающую взаимозависимость экономик отдельных стран, ускорение обмена товарами, услугами, капиталами, информацией, не устраняет все проблемы и противоречия. Так при глобализации укрепляются позиции, в первую очередь, индустриально развитых стран. Во-вторых, в системе управления мировым сообществом и мировой экономикой утрачивается прежняя положительная роль ООН. Ее функции переходят к правительствам стран "большой восьмерки"

и "большой двадцатки". Управление мировой экономикой начинает концентрироваться в новой триаде: Всемирная торговая организация – Международный валютный фонд – Всемирный банк [5, с. 2-9]. Процесс глобализации несет и такие отрицательные последствия:

- угроза национальному суверенитету страны;
- сужение возможности государства оказывать влияние на собственную экономику (снижение пошлин, устранение препятствий для движения капитала) [5, с. 2-9].

Негативные последствия глобализации привели к тому, что отношение к ней как специалистов, так и жителей нашей планеты неоднозначно, а порой и диаметрально противоположно. Это связано с разными точками зрения на последствия глобализационных процессов, в которых одни усматривают серьезную угрозу мировой экономической системе, а другие видят средство дальнейшего прогресса экономики.

Необходимо отметить и то, что отработанные формы глобализации хозяйственной (экономической) деятельности всё ещё не коснулись населения развивающихся стран, которые до сих пор живут в замкнутой экономике, не затронутой ростом и интенсификацией международных экономических связей.

И это происходит в то время, когда на мировом экономическом горизонте вырисовывается уже новый опаснейший глобальный вызов – истощение природных ресурсов. По мнению автора публикации одним из адекватных ответов на этот вызов может быть перенесение акцента с производства на исследование. Данная гипотеза высказана им в нескольких своих новейших публикациях. Она согласуется и с разработанной им парадигмой высшего образования [6, с. 60-64], [7, с. 3-7]. В ней подчеркивается приоритет исследования над производством и соответствующего перенесению акцента в подготовке будущего выпускника университета на исследовательскую, креативную (творческую) деятельность. Гипотеза подтверждается и практикой таких продвинутых в исследовании стран, как Голландия, Израиль, Бразилия.

Глобализации такой важнейшей сферы, как исследовательская и инновационная деятельность должно предшествовать углубление

изучения, понимания их важнейших аспектов. Взаимосвязь инноваций, новшеств, внедрения, исследования до сих пор не подвергалась глубокому анализу и, особенно в контексте глобализационных процессов. Но именно в связи с глобализацией инновационной и исследовательской деятельности указанные понятия и явления станут ключевыми. К тому же, автор уверен, исходя из разработанной им парадигмы высшего образования, что исследование станет и основой будущей парадигмы экономики. Это ещё раз подчёркивает повышение значения исследовательской деятельности в сравнении с производством, и именно в связи с таким глобальным вызовом, как неминуемая тенденция истощения природных ресурсов. Чтобы противостоять этому глобальному вызову, необходимо уже сейчас повысить требования к углублению понимания важнейшей роли исследований и инновационной деятельности, их интерпретации, к пересмотру трактовки характера их связи. Смещение, путаница основных понятий исследовательской деятельности таких, как «Метод», «Методики», «Методология исследования», характерная даже для современной научной литературы, не так безобидна, как может показаться на первый взгляд. В большинстве случаев это ведёт к снижению эффективности самих исследований и их результатов. Да и само понятие «Исследование» нуждается в уточнении.

Отличие и связь понятий «Метод» и «Методики» достаточно глубоко исследованы автором в монографиях [3, с. 1-10], [8, с. 49-59]. Главное их положение: «Метод один – это общее правило любого исследования в форме анализа и синтеза информации; методика – это конкретные правила применения метода». В данной же статье автор считает важным акцентировать внимание на уточнении даже целого комплекса понятий, таких, как «Инновации», «Исследования», «Методики», «Техники», «Технологии», «Методологии исследования» и «Технологии производства». Важнейшим из перечисленных понятий однозначно является «Методика» как основное средство исследования. В своей новейшей публикации автора впервые решена такая важная проблема, связанная с методиками, как их классификация [6, с. 60-64]. Именно классификация методик позволила определить истинную связь всех указанных выше понятий. И особенно – установить основные виды исследований и дать, наконец, чёткую и внятную

дефиницию ключевого понятия – «Научное исследование», чего до сих пор не было в научной литературе. Результаты проведенного анализа и обобщения его результатов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Типы исследований и методик

Деятельность			
Исследование			Производство
Фундаментальное	Прикладное		
	Прикладное экспериментальное	Прикладное менеджерское (менеджмент)	Изготовление новых продуктов и предоставление услуг
Разработка и внедрение новых иерархических и одноуровневых методик	Разработка новых прикладных методик, техник и технологий для практики менеджмента и производства	Внедрение новых прикладных методик, техник и технологий соответственно в практику менеджмента и производства	

Из таблицы 1 следует, что существует два основных вида исследований: Фундаментальное (или Научное, или Теоретическое) и Прикладное. Необходимо заметить, что существует определённое отличие между научным и теоретическим исследованием. Но в данном контексте оно незначительно: теоретическое исследование может использовать только одну теорию как методику; научное исследование более глубокое, наиболее истинное, опирается на преимущества многих теорий. Но и в научном, и в теоретическом исследовании общим и главным элементом является закон.

Научное исследование проходит несколько этапов: зарождение Идеи; формирование на её основе Гипотезы; превращение гипотезы в Концепцию; проверка и определение границ применения концепции, то есть создание Теории; анализ, оценка и сравнение теорий, то есть их классификация, или организация соответствующих Наук. Из сказанного ясно, что главным результатом научного исследования является новшество в форме Науки (или Теории). В самой науке главное – теории, в теориях – Законы. Науки, теории, концепции, гипотезы, идеи – это важнейшие методики. Отсюда также следует, что любая продуктивная идея по своей сути является и новшеством, а её превращение в гипотезу возможно и необходимо рассматривать, тракто-

вать как процесс внедрения, как инновационный процесс. Следовательно, внедрение не является только экономическим понятием и экономической деятельностью, – им занимаются не только экономисты, и не только менеджеры и других направлений деятельности, но и учёные. Однако экономический аспект является важнейшим в любом внедрении.

Аналогично и превращение гипотезы в концепцию – это внедрение гипотезы; превращение концепции в теорию – внедрение концепции; превращение теорий в науку – внедрение теорий. Следовательно, научное исследование – это разработка и внедрение новых иерархических и одноуровневых методик [3, с. 34-36].

Прикладное исследование реализуются в двух основных видах: экспериментального и менеджерского (менеджмента). Задача первого – разработка, открытие новых прикладных методик, техник и технологий для практики менеджмента и производства. Задача второго – внедрение новых прикладных методик, техник и технологий соответственно в практику менеджмента и производства.

Прикладное менеджерское исследование – это внедрение менеджерами не только новшеств, это не только инновационный менеджмент, но и всякая другая менеджерская деятельность. Собственно весь менеджмент, как постоянный анализ и синтез производственной и иной ситуации, информации есть не что иное, как исследование в форме внедрения. Следовательно, исследование – это вид практики для получения и внедрения нового знания. Элементами содержания любого исследования являются духовная и вещественная деятельность. При этом в отличие от производства в исследовании преобладающей является именно духовная часть. А в духовной определяющим является интеллектуальный, логический аспект. Хотя и эмоциональный аспект оказывает огромное влияние на исследование. Это подчёркивал ещё выдающийся французский учёный-моралист Ларошфуко: «Великие мысли от великого чувства».

Научные и прикладные исследования осуществляются по определённой выработанной программе – методологии исследования. В содержание методологии исследования входят: последовательность действий; средства (методики и техники); предмет и цель. Важнейшим элементом содержания методологии исследования являются его

средства, а из двух его средств – методики. Техники в нём играют лишь вспомогательную к методикам роль. Техники – это все вещественные средства, находящиеся между исследователем и предметом исследования, шире – между человеком и предметом любой деятельности, любой практики. Это инструменты, станки, машины, механизмы, всевозможные вещественные приспособления [3, с.14-15].

В отличие от исследования производство (продуктов и услуг) осуществляется не по методологии, а по технологии. Но технологии производства – это тоже программы, в них тоже существует последовательность действий, средства, цель и предмет. В отличие от методологий исследования технологии производства используют в основном техники (вещественные средства). Однако в технологиях производства присутствуют и методики, но как вспомогательные средства к техникам. Эти методики выступают в форме технического контроля (в частности, как измерительные процедуры).

Особую группу образуют Информационные технологии (ИТ). Главное в них – техники, хотя и для обработки, хранения не продукта, а информации. Но цель информационных технологий – не получение новой информации, нового знания, а их передача или хранение, то есть здесь производится не новая информация, не новое знание и не продукт, а услуга по наиболее эффективной передаче и хранению уже имеющейся информации. Существует и особая наука Технология – наука о техниках. Наука технология и технология производства как практика образуют Инженерию (организацию техник).

Необходимо заметить, что методики разрабатываются как в научных, так и прикладных экспериментальных исследованиях. Применяются же они и в научных, и в прикладных экспериментальных и менеджерских исследованиях, и даже – в производстве (методики технического контроля). Техники применяются в научных, прикладных экспериментальных и прикладных менеджерских исследованиях, но, главным образом, – в производстве.

Новые техники разрабатываются в особом виде прикладного экспериментального исследования – в прикладном техническом исследовании. И в нём, как и в любом исследовании, техники тоже используются как вспомогательные к методикам средства. И цель прикладного

технического исследования, как и любого исследования – тоже новое знание. Известны классические примеры знаменитых и результативных технических исследований: разработка быстрорежущей стали Фредериком Тейлором, изобретение динамита Альфредом Нобелем, создание нанотехнологий. Все они связаны с получением нового знания о новых техниках и порядке их применения – технологиях.

Итак, основными результатами настоящего исследования являются:

– проведено уточнение важнейших аспектов глобализации. Основным направлением глобализации является глобализация мировой хозяйственной (экономической) деятельности. Причиной возникновения глобализационных направлений являются глобальные вызовы.

– исследованы важнейшие этапы глобализации мировой хозяйственной (экономической) деятельности.

– обоснована необходимость углубления изучения и понимания важнейших аспектов исследовательской и инновационной деятельности для её последующей глобализации.

– уточнены дефиниции и характер связи важнейших понятий: «Инновация», «Исследование», «Методики», «Техники», «Технологии», «Методологии исследования» как предпосылка глобализации инновационной и в целом всей исследовательской деятельности.

Литература

1. Бабайлов В.К. Обзор литературных источников как метод эксперимента / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко, А. А. Хмелевская // Бизнес-Информ. – 2006. №3. – С.103-104.
2. Бабайлов В.К. Формирование научного понятия на основе методики «2С70» / В.К. Бабайлов // Бизнес-Информ. – 2005. – № 9-10. – С. 112-114.
3. Бабайлов В.К. Теория метода: монография / В.К. Бабайлов. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 232 с.
4. Мировая экономика. Основные тенденции в развитии мирового хозяйства <http://web-konspekt.ru>
5. Современная экономическая теория <http://modern-econ.ru>
6. Бабайлов В.К. Актуальные проблемы методологии: современная классификация методик / В. Бабайлов // Новый колєгіум. – 2014. – № 1. – С.60.
7. Бабайлов В.К. Методология высшего образования: на пути к новой парадигме / В. Бабайлов, О. Васильковская // Новый колєгіум. – 2013. – № 1. – С.3 – 7.
8. Бабайлов В.К. Глобальная экономика: кол моногр. / В.К. Бабайлов. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011, – 416 с.

2.2. Интеллектуальный капитал как основной фактор развития инноваций

Как известно, инновации – это основа развития любой экономики, общества. Инновации обеспечивают предприятию, стране конкурентное преимущество на рынке. В основе инноваций лежат новые идеи. То есть идея – это источник прибыли, источник конкурентного преимущества, источник технического прогресса, источник развития человечества. Генератором идей является человек. Для того чтобы человек с его идеями, знаниями, умениями смог быть полезен предприятию, обществу, необходимо создать определенные условия. Такие условия позволяют формализовать, структурировать и направить в полезное русло способности человека, что позволит извлекать пользу от того неосязаемого, нематериального, чем владеет человек, от тех отношений, которые складываются между людьми, и без чего невозможна никакая деятельность. Это нематериальное и неосязаемое принято называть интеллектуальным капиталом. Таким образом, изучение интеллектуального капитала, создание наилучших условий для его реализации, разработка системы оценки и управления интеллектуальным капиталом является совершенно необходимым в условиях инновационной экономики, в которой именно интеллектуальный капитал является источником технологического прогресса и генератором прибыли.

Проблеме интеллектуального капитала посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых-экономистов [1 – 6]. Основными вопросами, обсуждаемыми в данных работах, являются: понятие интеллектуального капитала, его составляющие, вопросы оценки и управления интеллектуальным капиталом и прочие. Так как интеллектуальный капитал – это понятие, можно сказать, абстрактное, подверженное как объективной, так и субъективной оценке, то и мнения авторов в каких-то вопросах схожи, а в каких-то различны. Так, например, нет единого подхода к определению интеллектуального капитала и его структурных элементов, нет четкой методики оценки интеллектуального капитала, нет однозначной методики управления интеллектуальным капиталом.

Нерешенные составляющие общей проблемы. Возможно, таких четких рекомендаций и не может быть, так как интеллектуальный капитал – это уникальная категория, которая в каждом предприятии, даже в каждом обществе, стране может принимать свои специфические формы. Однако определенные общие принципы работы с интеллектуальным капиталом, несомненно, должны существовать.

Целью данного исследования является рассмотрение основных категорий интеллектуального капитала, предложение рекомендаций по работе с интеллектуальным капиталом, а также рассмотрение вопросов, связанных с оценкой бизнеса с учетом стоимости интеллектуального капитала, так как в инновационной экономике основную часть стоимости компании составляют не материальные активы, а именно интеллектуальный капитал.

Основой интеллектуального капитала являются знания и информация. С этим согласны все авторы работ, посвященных проблеме интеллектуального капитала. Вопрос в том, какие именно знания и какая именно информация может рассматриваться как интеллектуальный капитал предприятия. Если не дать правильный ответ на этот вопрос, то дальнейшие попытки оценить и управлять интеллектуальным капиталом в лучшем случае не принесут предприятию никакой пользы, а в худшем случае – приведут к убыткам. Совершенно очевидно, что информацию, как и знания, можно оценить с точки зрения полезности по отношению к определенному объекту. Например, знание директором кондитерского предприятия устройства автомобиля вряд ли является полезным знанием для деятельности предприятия. А знание менеджмента или технологии кондитерского производства, наоборот, может принести предприятию существенную пользу. Исходя из этого, можно предположить, что знание директором устройства автомобиля не является интеллектуальным капиталом предприятия, а знание менеджмента и технологии кондитерского производства таковым является.

Таким образом, можно сказать, что интеллектуальный капитал предприятия – это те знания и умения сотрудников предприятия, а также та информация, которые могут принести пользу данному предприятию.

Далее для четкого понимания сущности интеллектуального капитала необходимо выделить его основные особенности, то есть то, что отличает его от остального капитала предприятия. К таким основным особенностям можно отнести:

- интеллектуальный капитал не имеет вещественной, физической формы, он неосязаем;

- невозможно четко определить, кто является владельцем интеллектуального капитала и несет за него ответственность;

- именно интеллектуальный капитал является генератором прибыли, а не средства производства;

- между размером интеллектуального капитала и основными фондами и материальными запасами существует обратная зависимость, то есть, чем эффективнее компания использует свой интеллектуальный капитал, тем меньшую долю в ее капитале занимают основные фонды и материальные запасы;

- интеллектуальный капитал – это смесь объективного и субъективного, он неотделим от его главного носителя и создателя – человека;

- интеллектуальный капитал пронизывает всю компанию, присутствует во всех бизнес-процессах;

- в отличие от основного и оборотного капитала интеллектуальный капитал (кроме нематериальных активов) не находит отражение в бухгалтерской отчетности, хотя именно он в современной экономике является основным богатством фирмы.

Так как интеллектуальный капитал – это основа деятельности любого предприятия, то, естественно, возникает вопрос о том, где конкретно находится интеллектуальный капитал, как его обнаружить на предприятии и заставить приносить прибыль.

Большинство авторов сходятся во мнении, что интеллектуальный капитал необходимо искать в трех "местах" предприятия: в головах сотрудников, в структурах компании и в отношениях с потребителями. Таким образом, принято подразделять интеллектуальный капитал на такие составляющие: человеческий капитал, структурный капитал и потребительский (клиентский) капитал.

Человеческий капитал – это не просто способности сотрудников компании. Это "способности индивидуумов, необходимые для того, чтобы предлагать клиентам решения"[1]. Таким образом, человеческий капитал может существовать только в контексте конкретной цели, стратегии. Иначе это просто хаотические знания без конкретной точки приложения.

Человеческий капитал не может использоваться эффективно без структурного капитала. Их связь очевидна. Наличие "блестящих" умов не гарантирует успешности предприятия. Для того чтобы эти умы стали приносить прибыль, их необходимо направить и организовать. А для этого необходимы определенные структуры: лаборатории, информационные системы, каналы дистрибьюции, эффективный менеджмент и т.д. Структурный капитал организует человеческий капитал таким образом, чтобы его можно было неоднократно использовать для создания ценностей. Результатом взаимодействия структурного и человеческого капитала может быть создание определенных процедур, процессов, наборов компьютерных программ, справочных пособий и прочих структурированных ноу-хау, которые могут неоднократно использоваться в бизнес-процессах компании.

Потребительский капитал служит оценкой отношений организации с потребителями ее продукции. Понятие потребительского капитала часто заменяют понятием "капитал отношений", добавляя к потребительскому капиталу отношения с поставщиками. Именно в отношениях с потребителями интеллектуальный капитал превращается в деньги. Потребительский капитал гораздо проще, чем человеческий и структурный капитал, он поддается учету. Например, не составляет особого труда подсчитать прибыль, которую приносит торговая марка компании. Это та надбавка, которую покупатели согласны платить за "имя" продукта. Однако в потребительском капитале остается много параметров, которые являются неосознанными и неизмеримыми в деньгах. Это сложившиеся отношения с потребителями. На эти отношения оказывают влияние даже самые незначительные вещи: улыбка и внешний вид продавца, чашечка чая с печеньем при заключении договора, возможностью получения дополнительной информации и т.п.

Совершенно очевидно, что человеческий, структурный и клиентский капитал связаны друг с другом. Человеческий и структурный капитал положительно взаимодействуют, когда у всех работников компании есть общая цель, когда руководство направляет и мотивирует работников на достижение целей организации. Однако человеческий и структурный капитал могут взаимно уничтожать друг друга, когда продукция компании не представляет ценности для потребителя, а руководство контролирует поведение сотрудников, а не стратегию.

Человеческий и потребительский капитал растут, когда работники напрямую общаются с потребителями, понимают, какой конкретно результат должен быть от их работы и несут ответственность за этот результат. Тот работник, который не соответствует требованиям клиентов, уменьшает интеллектуальный капитал. Также интеллектуальный капитал уменьшается, когда организация уделяет слишком много внимания своим внутренним процессам, а не работе с потребителями.

Потребительский и структурный капитал растут, когда компания и потребители ее продукции активно общаются друг с другом, находят наиболее эффективные пути решения новых задач. Общение компании с потребителями не должно ограничиваться оформлением документов. Такое общение способно совершенно разрушить интеллектуальный капитал.

Рассмотрев сущность и структуру интеллектуального капитала, необходимо перейти к вопросу его оценки.

В современной экономике у все большего числа компаний меняется структура основных средств: в их составе становится больше нематериальных активов и меньше материальных. Многие компании считают нецелесообразным вкладывать огромные суммы в основные средства, предпочитая брать их в аренду. Такая политика позволяет высвободить денежные ресурсы, а также повысить гибкость предприятия. В то же время все большие средства предприятия вкладывают в интеллектуальный капитал. Если нематериальные активы в принципе можно оценить, то прочие составляющие интеллектуального капитала на сегодняшний день остаются не оцененными. То есть деньги в интеллектуальный капитал вложены, а отражения данные

вложения не имеют. Таким образом, возникает ситуация, когда предприятие формально имеет низкий удельный вес собственного капитала в структуре совокупного капитала фирмы. Такое положение вещей может сделать предприятие непривлекательным заемщиком, снизить курс его акций, занизить стоимость продажи бизнеса и вообще отрицательно отразиться на имидже фирмы. Таким образом, на сегодняшний день предприятия нуждаются в методике, позволяющей оценить и отобразить размер интеллектуального капитала.

Сразу необходимо отметить, что предложить какую-то универсальную методику оценки и управления интеллектуальным капиталом, стопроцентно подходящую для всех предприятий, на наш взгляд, невозможно. Это связано с тем, что интеллектуальный капитал полностью «впитывает» в себя особенности своего предприятия. Если, например, основные и оборотные средства четко поддаются управлению и оценке, то интеллектуальный капитал, основной составляющей которого является человеческий капитал, то есть работники предприятия, очень сложно «привести к общему знаменателю». Как каждый человек индивидуален, обладает своими особенностями, так и интеллектуальный капитал каждого предприятия тоже индивидуален и требует особенного подхода к его оценке и управлению. Но, несмотря на это, на сегодняшний день существует ряд методик, позволяющих оценить интеллектуальный капитал. К. И. Свэйби определяет двадцать пять методов измерения интеллектуального капитала. Все эти методы он группирует в четыре группы [5, 6].

Первая группа – это методы прямого измерения интеллектуального капитала (Direct Intellectual Capital methods) (DIC). В эту группу входят методы, позволяющие дать денежную оценку отдельных составляющих интеллектуального капитала компании. Осуществив такую оценку, выводится интегральный показатель интеллектуального капитала. Способы расчета интегрального показателя могут быть различными в зависимости от компании. К данной группе методов относятся три подхода к оценке интеллектуального капитала:

– подход оценки интеллектуального капитала на основе бухгалтерского баланса. То есть оцениваются нематериальные активы предприятия, нашедшие отражение в балансе предприятия. Однако следует понимать, что далеко не все составляющие интеллектуально-

го капитала являются нематериальными активами, отраженными в отчетности предприятия. Таким образом, львиная доля компонентов интеллектуального капитала может остаться неоцененной;

- затратный подход. Учитывается сумма затрат предприятия, необходимых на создание, сохранение или замещение нематериального актива. Однако сумма затрат на нематериальный актив может совершенно не соответствовать реальной стоимости актива с учетом той пользы, которую он приносит предприятию.

Вторая группа – это методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods) (MCM). Сущность данных методов заключается в нахождении разницы между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее собственного капитала. Эта разница и является стоимостью интеллектуального капитала компании. Данная группа методов включает в себя два подхода:

- подход, основанный на соотношении рыночной и балансовой стоимости компании (market-to-book ratio) (MBR). Стоимость интеллектуального капитала определяется как разница между рыночной и балансовой стоимостью акционерного капитала компании. Данный подход прост в расчете, но его точность является весьма сомнительной. Дело в том, что разница между рыночной и балансовой стоимостью компании далеко не всегда связана с использованием интеллектуального капитала;

- подход, использующий мультипликатор Тобина. Согласно этому подходу рыночная стоимость активов компании сравнивается со стоимостью их замещения. Если такое соотношение больше 1, то можно сделать вывод, что предприятие зарабатывает больше, чем требуемая акционерами доходность от инвестиций. Предполагается, что такое соотношение достигается за счет эффективного использования интеллектуального капитала. Однако на практике рассчитать стоимость замещения активов компании довольно проблематично, поэтому и использование данного показателя является неудобным.

Третья группа – это методы отдачи на активы (Return on Assets methods) (ROA). Основным смыслом данной группы методов сводится к расчету отношения прибыли компании до налогообложения к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов и сравнение дан-

ного показателя со средним по отрасли. Превышение данного показателя над среднеотраслевым уровнем дает возможность оценить интеллектуальный капитал компании.

Также к данной группе можно отнести подход, позволяющий оценить эффективность менеджмента компании (как одного из основных компонентов интеллектуального капитала). Сущность методики заключается в том, что сумма актива и пассива баланса определяются исходя из текущей стоимости ожидаемых денежных потоков. То есть данная модель ориентирована на будущее. В ней не имеет значения, были ли созданы денежные потоки с использованием материальных или интеллектуальных ресурсов. Значение имеет окончательная сумма ожидаемой выгоды, без учета того, какие ресурсы были использованы для ее получения – материальные или интеллектуальные. Другими словами, данная методика оценивает не эффективность использования тех или иных ресурсов, а эффективность принимаемых решений, то есть эффективность менеджмента.

Четвертая группа – это методы подсчета очков (Scorecard Methods) (SC). Применение данных методов не предполагает денежной оценки составляющих интеллектуального капитала. Компоненты интеллектуального капитала приобретают качественную оценку, которая может выражаться в виде индексов, оцениваться по определенным шкалам и так далее. Основными методами в данной группе являются:

- система сбалансированных показателей [7]. Стратегические карты, построенные на основе системы сбалансированных показателей, дают полное представление о положении компании, отражая не только финансовые возможности компании, но и ее отношения с потребителями, организацию внутренних бизнес-процессов, перспективы развития и обучения, то есть составляющие интеллектуального капитала;

- интегральные методы оценки интеллектуального капитала (второе поколение методов оценки интеллектуального капитала) [6]. К таким методам можно отнести IC Index и IC Rating. Эти методики предполагают расчет интегрального показателя интеллектуального капитала компании, который включает в себя основные компоненты

интеллектуального капитала с учетом их весов. При этом веса каждой составляющей интеллектуального капитала могут меняться, что влечет за собой изменение интегрального показателя. Таким образом, интегральный показатель интеллектуального капитала компании может меняться в динамике, что дает возможность менеджерам принимать соответствующие управленческие решения;

– метод целостной оценки стоимости интеллектуального капитала (HVA) принадлежит к третьему поколению методов оценки интеллектуального капитала. Этот метод относится к моделям оценки стоимости бизнеса. Основой метода является оценка стоимости финансовых и нематериальных активов и определение их вклада в полную стоимость компании. Проще говоря, в зависимости от целей акционеров формируются цели организации и стоимости, которые создаются в зависимости от этих целей. Затем определяются пути создания этих стоимостей, после чего определяются ключевые показатели (индикаторы) эффективности для различных стоимостей (целей). Затем все стоимости объединяются в общую стоимость, которая состоит из финансовой и нефинансовой частей. Вычисление нефинансовой стоимости является довольно сложным процессом, в котором используются комбинаторные правила, некоторые положения теории оценки и теории ценности. На заключительном этапе происходит объединение финансовой и нематериальной стоимости в общую модель и определяется вклад нематериальных активов в формирование денежных потоков.

Следует отметить, что по своей сущности близкими являются методы первой и четвертой групп (методы DIC и SC) и методы второй и третьей групп (методы MCM и ROA). В двух первых группах оцениваются отдельные компоненты интеллектуального капитала, а в двух вторых группах – оценивается эффект от использования интеллектуального капитала.

Также, помимо четырех групп методов оценки интеллектуального капитала, предложенных К. И. Свэйби, можно предложить еще модели оценки стоимости человеческих ресурсов (HRA) [2]. Эти модели позволяют определить степень вклада человеческих ресурсов в работу предприятия. Сущность этих моделей сводится к тому, что за-

траты на оплату труда относят не к расходам предприятия, а включают в активы организации.

Чаще всего необходимость оценки интеллектуального капитала возникает при оценке стоимости бизнеса. Оценка стоимости компании, бизнеса необходима при купле-продаже и других способах смены владельцев компании; слияниях и поглощениях; страховании компании; залоговом обеспечении кредитов; инвестиционных решениях; ликвидации компании.

Традиционно для оценки стоимости бизнеса могут использоваться три подхода: затратный, доходный, сравнительный [8, 9].

Сущность затратного подхода заключается в том, что в основу оценки величины собственного капитала компании положена балансовая стоимость активов компании и сумма обязательств. Разница между стоимостью всех активов компании и суммой обязательств даст величину собственного капитала компании, то есть стоимость компании. Недостатком такого подхода является то, что он не учитывает будущие возможности и преимущества компании. К тому же в зависимости от целей оценки бизнеса информация, отраженная в балансе предприятия, не всегда является информативной. Например, иногда нас может интересовать не балансовая или остаточная стоимость основных средств, а их ликвидационная стоимость, которая в балансе не отражена. К тому же достаточно тяжело оценить истинную стоимость запасов. Часто при оценке запасов нас интересует цена, по которой мы сможем их продать, а не та цена, по которой они числятся на балансе предприятия. Также при затратном подходе абсолютно не учитывается репутация компании, ее имидж, гудвилл и другие «неосязаемые» активы. Преимущество такого подхода – это то, что он основан на достоверной фактической информации. То есть в нем присутствует большая доля объективизма.

Сравнительный подход основан на сравнении стоимости похожих бизнесов на фондовом рынке. При этом, естественно, такой подход не учитывает будущих перспектив бизнеса, так как основан исключительно на ретро анализе.

Доходный подход заключается в том, что стоимость компании оценивается с точки зрения ее потенциальной возможности генерировать прибыль в будущем. То есть для инвесторов представляет ин-

терес не столько стоимость имеющихся активов компании, сколько прогнозная прибыль, которую может принести данная компания. Для данного подхода характерным является использование дисконтирования будущих денежных потоков. Существенным недостатком данного подхода является высокая степень неопределенности получаемых результатов и большая доля субъективизма при оценке будущих поступлений, степени риска, расчета ставки дисконта. Преимуществом же данного подхода является возможность учесть те изменения, которые ожидаются на рынке в будущем, а также учесть «неосязаемые» преимущества предприятия, способные генерировать прибыль, то есть интеллектуальный капитал компании.

Также для оценки стоимости компании могут использоваться модели, включающие в себя оценку по таким параметрам, как: операционная эффективность, финансовый рычаг, показатели фондового рынка. Этот метод оценки называется методом мультипликаторов и коэффициентов. В нем рассчитывают такие показатели, как: прибыльность совокупных активов (ROTA), финансовый рычаг, прибыльность собственного капитала (ROE), показатель прибыльности акций и показатель соотношения рыночной и балансовой величины акции и другие. Можно вывести определенные арифметические пропорции между данными показателями и как результат рассчитать стоимость собственного капитала компании [10].

Можно заметить, что данные подходы оценки стоимости бизнеса тесно переплетаются с модами оценки интеллектуального капитала.

Многие экономисты полагают, что оценка бизнеса не может быть однозначной. Она всегда является субъективной, неточной, очень зависит от взглядов сторон и, в конце концов, является результатом договоренности сторон. Оценка одного и того же бизнеса владельцем и инвестором может быть совершенно различной. Вот этот субъективизм, эта разница в оценках и есть оценка «неосязаемых» активов компании, то есть оценка интеллектуального капитала. При этом необходимо сказать, что ни один из этих методов не позволяет в полной мере оценить стоимость компании с учетом ее интеллектуального капитала. Так, затратный метод оценки стоимости бизнеса лучше применять компаниям, обладающим существенными активами

и небольшими обязательствами. Также данный метод оценки бизнеса выгодно применять тогда, когда особых перспектив наращивания прибыли в будущем у компании в том виде, в каком она имеется на сегодняшний день, не наблюдается. Компаниям, применяющим затратный подход, можно порекомендовать обратить внимание на работу с нематериальными активами и на то, чтобы как можно полнее отражать их в активах предприятия согласно П(С)БУ.

Доходный подход или метод дисконтированных денежных потоков подходит для компаний с небольшими активами, с большой долей заемного капитала и существенным финансовым рычагом, для компаний, только начинающих свой бизнес. Данный подход позволит оценить компанию на основе ее будущих перспектив. Здесь появляется понятие «гудвилл», то есть разница между рыночной и балансовой стоимостью компании. Именно стоимость гудвилла и определяет стоимость интеллектуального капитала компании. Необходимо понимать, что такая оценка стоимости бизнеса является неточной и субъективной. Окончательная цена устанавливается в результате договоренности между владельцем бизнеса и инвестором.

Сравнительный подход весьма проблематичен в применении, так как компании, занимающиеся аналогичной деятельностью и аналогичных масштабов могут обладать абсолютно различным интеллектуальным потенциалом и, следовательно, различными перспективами.

Что касается управления интеллектуальным капиталом, то универсальную методику, подходящую для всех предприятий, разработать практически невозможно. Однако можно предложить некоторые рекомендации, способствующие сохранению, развитию и эффективному использованию интеллектуального капитала.

Во-первых, необходимо понимать, что процессы управления и оценки интеллектуального капитала неразрывно связаны друг с другом. То есть необходимо разработать такую систему работы с интеллектуальным капиталом, при которой по каждой составляющей интеллектуального капитала будут разработаны определенные показатели, уровень достижения которых будет характеризовать эффективность использования интеллектуального капитала для достижения

целей компании. Примером такой системы является система сбалансированных показателей.

Во-вторых, необходимо заботиться о сохранении и накоплении интеллектуального капитала, а конкретно о знаниях, методиках, технологиях, которые были получены в процессе работы в компании. Для этого предприятию целесообразно создать специальную базу данных, куда вносятся все материалы, связанные с работой компании (отчеты, разработки, исследования, данные о клиентах и поставщиках, научные статьи, данные о сотрудниках, владеющих той или иной информацией и т.д.). В случае необходимости сотрудник может легко найти информацию об интересующем его вопросе в соответствующем разделе базы данных. Наличие таких информационных систем позволит значительно повысить эффективность работы сотрудников и предприятия в целом и избавит от необходимости постоянно «изобретать велосипед».

В-третьих, необходимо разработать систему мотивации, поощряющую сотрудников к изобретению и введению эффективных новшеств в свой участок работы.

В-четвертых, на предприятии должна быть разработана эффективная система обучения сотрудников. Такая система подразумевает четкое понимание следующих пунктов: кто и для чего должен пройти обучение, какой результат обучения должен показать сотрудник, соизмерим ли данный результат с затратами на обучение. Только наличие четких ответов на поставленные вопросы может сделать обучение эффективным. Также необходимо поощрять процесс самообразования сотрудников.

Таким образом, нами была рассмотрена и уточнена сущность интеллектуального капитала, его значение для развития инноваций. Были рассмотрены составляющие интеллектуального капитала. Были проанализированы условия, при которых взаимодействие составляющих интеллектуального капитала может привести к росту или к упадку компании. Также были рассмотрены существующие методики оценки интеллектуального капитала и бизнеса в целом и предложены рекомендации по оценке бизнеса компаний различного типа с целью максимального отражения в их стоимости интеллектуального капита-

ла. Были предложены рекомендации по эффективному управлению интеллектуальным капиталом на предприятии.

Литература

1. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Пер. с англ. – М.: Покаление, 2007. – 368 с.
2. Интеллектуальный капитал. Практика управления. Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем / Пер. с англ. – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.
3. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М. – М.: Соц. отношения, 2003. – 177 с.
4. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Изд.2. – Издательство: Либроком – 2010. – 192 с.
5. Sveiby Karl Erik, Lloyd Tom. Managing KnowHow [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/ManKnowHow.htm>
6. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право – №3 – 2011. – С. 36 – 48
7. Ольве Нильс Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию: пер.с англ. / Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 304 с.
8. Рош Дж. Стоимость компании. От желаемого к действительному: пер. с англ. / Дж. Рош. – М.: Гревцов Паблишер, 2008 – 352 с.
9. Хитчнер Джеймс Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса: пер. с англ. / Джеймс Р. Хитчнер. – М.: Маросейка, 2008. – 304 с.
10. Уолш Кьяран. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом: пер. с англ. / Кьяран Уолш. – К: Companion Group, 2006. – 400 с.

2.3. Пути и механизмы государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности РФ

Проблема эффективно функционирующей сферы инновационной деятельности как в Российской Федерации, так и во всем международном сообществе является актуальной, поскольку такая деятельность осуществляется в современной глобальной среде, выдвигающей жесткие требования относительно качества продукции, ее научно-технического новшества, соответствия требованиям международных стандартов. Перспективное направление решения данной проблемы – участие в научно-технологическом сотрудничестве с высокоразвитыми странами, а также усовершенствование механизмов государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности, что, в свою очередь, будет способствовать

повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках.

Главной целью государственной инновационной политики в сфере внешнеэкономической деятельности является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воссоздания, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечение внедрения современных экологически чистых, безопасных, энерго- и ресурсосберегающих технологий, а также производства и реализации на международном рынке новых видов конкурентоспособной продукции.

Новые возможности развития и повышения эффективности ВЭД России в среднесрочной перспективе обусловлены [5]:

- усилением модернизационных и инновационных акцентов в развитии российской экономики, что создает необходимые материальные предпосылки для последовательной диверсификации экспорта, экономически целесообразного импортозамещения и повышает привлекательность России для стратегических инвесторов;

- расширением деятельности по приоритетным направлениям модернизации, в том числе в рамках оборонно-промышленного комплекса (ОПК), что позволяет осваивать новые экспортные ниши, внедряться на перспективные зарубежные рынки, более полно и эффективно интегрировать отечественный наукоемкий сектор в мировое инновационное пространство;

- повышением конкурентоспособности и востребованности российской продукции на важных региональных рынках под воздействием глобальных факторов, изменения геополитической, торгово-политической, конъюнктурной ситуации.

Приоритеты государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности определены в формировании (через институты, механизмы и инструменты международного экономического сотрудничества) необходимых и достаточных условий для достижения стратегических целей России в мировой экономике и повышения вклада внешнеэкономической сферы в решение задач инновационно-ориентированной модернизации национального хозяйства.

Одним из основных направлений развития внешнеэкономической деятельности в сфере модернизации экономики России является реализация внешнеэкономических программ и проектов по модернизации.

В рамках этой деятельности ведется:

- проработка технических заданий по линии центрального аппарата Министерства и торговых представительств Российской Федерации по поддержке разрабатываемых или реализуемых российскими компаниями проектов с целью продвижения перспективных российских технологий на зарубежные рынки;
- поиск зарубежных партнеров и технологий;
- проработка локальных рынков высокотехнологичной продукции; исследование местного законодательства применительно к планам коммерциализации результатов проектов;
- организация экспертизы по профильным ведомствам;
- организация и поддержка при реализации бизнес-миссий и пр.

Инструментарий поддержки на разных стадиях выполнения проекта приведен на рис. 1.



Рис. 1. Инструментарий поддержки проекта по модернизации и инновациям

Источник: [5].

Минэкономразвития России в настоящее время прорабатывает более 80 внешнеэкономических проектов в сфере модернизации, находящихся на разных стадиях реализации, и по каждому из них определяются и осуществляются меры государственной поддержки.

В рамках работы по развитию ВЭД в сфере модернизации экономики России проводится заключение соглашений с государственными компаниями и учреждениями, научными и экспертными организациями.

В соответствии с подписанными соглашениями осуществляется сотрудничество в области подготовки и реализации отдельных проектов и мероприятий в сфере модернизации экономики Российской Федерации при осуществлении внешнеэкономической деятельности по следующим направлениям:

- Обмен необходимой информацией по инновационным технологиям, проектам и мероприятиям в сфере модернизации экономики России по направлениям и темам, указанным в соглашении.

- Взаимодействие при организации и проведении совместных мероприятий в сфере модернизации экономики Российской Федерации, в том числе:

- подготовка планов мероприятий по разработке и реализации проектов и программ в сфере модернизации экономики Российской Федерации;

- проведение совместных совещаний по указанной тематике;
- организация деловых поездок, встреч, семинаров, круглых столов за рубежом с целью получения российскими специалистами опыта в технологической и производственной сфере;

- организация предварительной экспертизы внешнеэкономических проектов по модернизации экономики России.

В целях активизации инновационной деятельности в стране созданы, так называемые, институты развития, в частности: была учреждена госкорпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (действует в целях обеспечения роста конкурентоспособности экономики страны, ее диверсификации, активизации инвестиционной деятельности путем осуществления консультационной, инвестиционной, страховой, внешнеэкономической

деятельности по реализации проектов внутри страны и за ее пределами, в том числе с использованием иностранного капитала, который направлен на развитие инноваций, инфраструктуры, ОЭЗ, на поддержку экспорта национальных товаров, услуг и работ, а также на поддержку среднего и малого предпринимательства [1], создано ОАО «РОСНАНО» (действует в целях развития национальной наноиндустрии, реализации перспективных проектов в области создания нанотехнологий), венчурные фонды (с государственным участием на основе открытого акционерного общества «Российская венчурная компания»). Кроме того, для финансирования прикладных научно-технических проектов, направленных на создание высокотехнологичных производств, в стране был создан «Российский фонд технологического развития» (выдает целевые льготные займы на выполнение перспективных для коммерциализации разработок и исследований, а также осуществляет консультирование по широкому спектру вопросов в сфере управления инновациями и развития инновационного бизнеса), а также действует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (действует, в первую очередь, в целях реализации (на основе финансирования – предоставления грантов) инициативных инновационных и научно-технических проектов, в том числе, для развития малых форм предприятий, деятельность которых заключается в практическом внедрении (применении) результатов интеллектуальной деятельности [3]. Численность организаций, проводящих исследования в области инноваций и затраты на исследования в сфере инноваций в динамике приведены в таблице 1.

Анализ опыта инновационного развития внешнеэкономической деятельности ведущих стран мира показал, что решающая роль в реализации механизмов управления этим процессом принадлежит прежде всего государству, а эффективное государственное управление позволяет сформировать крепкую внешнеэкономическую деятельность за счет эффективной структуры экспорта, основу которого составляет инновационная продукция. Поэтому мировые инновационные страны-лидеры являются и лидерами в эффективной внешнеэкономической деятельности, основа их экспорта – инновационная про-

дукция, машиностроение и оборудование. В структуре их экспорта наибольшую часть составляет продукция высоких и средних технологий. Так, в США она составляет 74,7%, в Японии – 83,4%, в ЕС – свыше 63% [7].

Таблица 1

Численность организаций-исследователей и размер затрат на исследования в сфере нанотехнологий

	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5
Число организаций, выполнявших исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями	463	465	480	485
Численность исследователей, выполнявших исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями, человек	14873	14500	17928	21166
Внутренние затраты на исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями, млн. руб.	11026,2	15113,1	21283,7	26086,0

Источник: [4].

Анализ товарной структуры внешнеэкономической деятельности Российской Федерации позволил в качестве основы структуры экспорта 2013 года выделить минеральные продукты – 71,5% от общего объема экспорта (в том числе топливно-энергетические товары – 70,6%); машины, оборудование, приборы, механизмы, электротехническое оборудование составляют в структуре экспорта 5,5%,; продукция химической промышленности, каучук – 5,8% [6]. Это показатели низкого спроса и конкурентоспособности отечественной продукции в отличие от стран – инновационных лидеров, где часть данной отрасли в экспорте составляет более 60%.

Анализ товарной структуры импорта РФ позволил определить, что машины, оборудование, приборы, механизмы, электротехническое оборудование (5,5%), а также продукция химической промышленности (5,8%) уступают минеральным продуктам, которые составляют 71,5% от общего объема экспорта [6], что еще раз свидетельствует о низком техническом уровне и значительном износе основных фондов, и обуславливают значительную энерго-, материало- и капиталоемкость производства продукции.

Таким образом, основой формирования структуры экспорта остается сырьевая составляющая, а импорта – высокотехнологичная продукция. Безусловно, такое соотношение говорит о наличии проблем в развитии внешнеэкономической деятельности, которые имеют структурный характер.

Главная среди них – значительная зависимость от конъюнктуры мирового рынка, экспортно-ориентированным украинским предприятиям внешний рынок диктует цены и объемы экспорта, внутренний рынок чувствует ценовое давление заграничных производителей, потому что половина спроса на непродовольственные товары широкого потребления удовлетворяется за счет импорта. Негативные внешние влияния, как показывает мировой опыт, возможны и в будущем. Уменьшить их можно при условии государственной поддержки путем внедрения механизмов управления, которые позволят предприятиям выйти на новый инновационный уровень.

Для интенсификации инновационного развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации целесообразно усовершенствование государственного механизма управления, который будет учитывать проблемы функционирования научно-технической сферы, определять и обосновывать основные мероприятия по инновационному развитию предприятий с учетом их деятельности на внешних рынках, осуществлять контроль над их реализацией и использованием финансовых ресурсов [7].

Такой подход к формированию механизма государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности РФ будет способствовать росту наукоемкой как экспортной, так и импортной составляющей внешнеэкономической деятельности предприятий. Важной составляющих данного механизма является контроль как определение тенденции выполнения шагов в развитии инновационной внешнеэкономической деятельности путем разработки прогнозной модели. Именно контроль – одна из важнейших в управлении, которая показывает степень достижения цели как основы раскрытия самого определения понятия «механизм государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности».

Усовершенствование механизма государственного управления инновационной внешнеэкономической деятельностью РФ позволит повысить конкурентоспособность отечественной продукции, решить существующие проблемы в сфере инновационного развития и внедрения инноваций в хозяйственную деятельность страны, что в целом будет способствовать укреплению ее позиций на внешних рынках.

Проведенный анализ свидетельствует о наличии определенных проблем в инновационном развитии внешнеэкономической деятельности Российской Федерации – это низкий технический уровень и значительный износ основных фондов, недостаточные конкурентные преимущества, низкий уровень инновационного развития, ограниченный объем инвестиций в инновационное развитие внешнеэкономической деятельности, значительный процент убыточных предприятий, недостаточная государственная поддержка.

Для преодоления этих проблем и эффективного функционирования данной сферы необходимо усовершенствование механизма государственного управления инновационным развитием внешнеэкономической деятельности РФ путем внедрения ряда мероприятий, среди которых:

- помощь предприятиям в переоснащении наукоемким оборудованием; внедрение энергосберегающих мероприятий и технологий;
- подготовка специалистов и ученых по приоритетным направлениям научно-технологического развития; льготное кредитование для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность;
- диверсификация источников финансирования инновационного развития;
- уменьшение налоговой нагрузки для предприятий; внедрение программ инновационного развития внешнеэкономической их деятельности;
- помощь в участии предприятий в международных научно-технологических программах и проектах; помощь в реализации экспортно-ориентированных инновационных проектов.

Дальнейшие исследования предусматривают оценку потенциальных возможностей инновационного развития внешнеэкономиче-

ской деятельности отдельных регионов РФ и ее учета в процессе государственного управления на региональном уровне.

Литература

1. О банке развития [Электронный ресурс]: федер. закон от 17.05.2007 N 82-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. О таможенном тарифе [Электронный ресурс]: федер. закон от 21 мая 1993 года № 5003-1// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Об Уставе ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 3 июля 2012 г. N 680 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. Р76 М., 2013.
5. Модернизация и инновационное развитие [Электронный ресурс]: Портал внешнеэкономической информации – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/moder_innovac/busines/
6. Данные российского экспорта [Электронный ресурс]: Федеральная таможенная служба РФ – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>
7. Аналитические данные экспертов Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] : Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.

2.4. Анализ инновационного потенциала Украины: проблемы и перспективы развития

Глобализация, которая стала одной из определяющих характеристик мировой экономики, поставила перед правительствами многих стран проблему поиска новых форм и методов адаптации национальной экономической и политико-правовой среды к современным требованиям осуществления международно-экономических отношений. Быстрое изменение факторов, которые определяют конкурентоспособность фирм на мировых рынках и динамичное развитие глобальной среды, вынуждают правительства при формировании условий экономического роста и процветания нации все более активно обращаться к проблемам обеспечения национальной конкурентоспособности в глобальном масштабе.

Исчерпание факторов экстенсивного экономического развития обуславливает усиление внимания к поиску новых, для ускорения экономической динамики, адекватных современному состоянию раз-

вития мировой экономики. Поэтому введение в Украине инвестиционно-инновационной модели экономического роста с политической цели превращается в объективную необходимость, альтернативой которой является упадок национальной экономики, потеря экономического, а, возможно, и национального суверенитета.

Страны в современном мире вынуждены осуществлять поиск приемлемой модели экономического развития, которая бы обеспечивала национальную конкурентоспособность и ориентировала национальную экономику на долгосрочный рост. Значительный прорыв в технологиях и информационной сфере побуждает ориентироваться на новые источники конкурентных преимуществ и создавать их. Современный этап связан с занятием лидирующих позиций среди составляющих динамических сравнительных преимуществ научно-техническими достижениями и инновациями на всех стадиях жизненного цикла продукта, начиная от создания товара или услуги, через продвижение его от производителя к потребителю и заканчивая последующей утилизацией [1, стр. 78].

В предлагаемом исследовании будет сделана попытка охарактеризовать современное положение инновационного потенциала Украины, предпосылки и препятствия его радикальной активизации, а также предложить непосредственные рычаги достижения необходимого качества инновационного развития.

Инновационная деятельность является сложным процессом трансформации новообретенных идей и знаний в объект экономических отношений. Такой процесс составляет сложную многоуровневую систему экономических отношений по "овеществлению" знаний, которой присущи специфические взаимосвязи и закономерности. Учитывая значительную, порой определяющую роль, которую инновационные процессы играют в современной экономике, определение и учет этих особенностей является непременным условием обеспечения эффективности экономической стратегии государства [2].

Законодательство Украины в сфере инновационной деятельности базируется на Конституции Украины и состоит из законов Украины "Об инвестиционной деятельности", "О научной и научно-технической деятельности", "О научной и научно-технической экспертизе", "О специальном режиме инновационной деятельности тех-

нологических парков", "О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине", и других нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения в этой сфере.

Главной целью государственной инновационной политики является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воспроизводства, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечение внедрения современных экологически чистых, безопасных, энерго-и ресурсосберегающих технологий, производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции [3].

Закон Украины "Об инновационной деятельности" трактует инновации как вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы.

Также, согласно этому же закону, инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок и обуславливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг [3].

Практически, инновация представляет собой изменение технологии производства, которая непосредственно влияет на производительность факторов производства и способ их соединения, а, следовательно, обеспечивает видоизменение производственной функции. По определению, инновация в социально-экономической системе является способом более эффективного использования ресурсов

В мировой практике для поддержки инновационной деятельности произведено значительное количество инструментов, с помощью которых государство реализует необходимые функции в этой сфере и осуществляет политику регулирования и стимулирования инновационного развития.

Таким образом, инновационная политика государства должна обеспечить сбалансированное взаимодействие научного, технического и производственного потенциалов, разработку и внедрение меха-

низма активизации инновационной деятельности субъектов предпринимательства и распространение инноваций по всех сферах национальной экономики.

Проблема соотношения и взаимосвязи инноваций и инвестиций, вообще, требует отдельного анализа. Как правило, именно инвестиция является непосредственным носителем инновации, следовательно, реализация инновационной политики в неблагоприятном инвестиционном климате практически невозможна [4].

Финансовое обеспечение инновационного развития экономики реализуется Государственным инновационным фондом Украины и другими отраслевыми инновационными фондами и фондами технологического развития и реконструкции производства.

Из Государственного бюджета Украины финансируется ряд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, связанных с национальной обороной и безопасностью, по отдельным задачам и программам агропромышленного комплекса и промышленности. На протяжении последних 10 лет наблюдается незначительное повышение инновационной активности отечественных предприятий (табл. 1) [5]. Анализируя данные таблицы, можно увидеть что в 2013 году общая сумма затрат снизилась на 4771,3 млн. грн по сравнению с 2011 годом, где данный показатель имел наибольшее значение.

Таблица 1

Инновационная активность предприятий

Года	Удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, %	Общая сумма затрат, млн. грн
2004	13,7	4534,6
2005	11,9	5751,6
2006	11,2	6160,0
2007	14,2	10850,9
2008	13,0	11994,2
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6

Структуру источников финансирования инновационной деятельности в Украине можно отразить с помощью таблицы 2 [5].

Источников финансирования инновационной деятельности

Года	Общая сумма затрат	В том числе за счет средств			
		собственных	государственный бюджет	иностранные инвесторы	другие источники
		млн. грн			
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Анализ источников финансирования инновационной деятельности свидетельствует о том, что в течение всего анализируемого периода основным источником финансирования были собственные средства предприятий, объем которых набрал максимального значения в докризисный 2007 год и составил почти 8 млрд. грн. По статистическим данным, к 2013 году этот показатель так и не вернулся к показателю 2007 года. В то время как мировая практика показывает, что для финансирования инвестиций в инновационную деятельность широко применяются именно заемные средства, а не собственные средства предприятий, объемы иностранных инвестиций в 2011 году резко сократились. Как следствие, объемы финансирования инноваций за счет иностранных инвестиций уменьшились по сравнению с 2009 годом на 96,2%. В среднем на этот вид источников приходилось около 3% от общей суммы. Государство в финансировании инновационного развития на протяжении исследуемого периода было довольно пассивным, за счет государственных средств финансировалось лишь 1-2% инновационных процессов в экономике.

Введение инноваций должно осуществляться, в первую очередь, на промышленных предприятиях, где износ основных фондов наиболее существенен, а устаревшая техника и технологии производства требуют больших затрат. Внедрение инноваций на промышленных

предприятиях происходит не так стремительно как требуется (табл. 3) [5].

Таблица 3

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях

Годы	Удельный вес предприятий, которые внедряли инновации, %	Внедрение новых технологических процессов	в т.ч. малоотходных, ресурсосберегающих	Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	из них, новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,3	1576	502	3138	809	3,3

При изучении статистики, за последние десять лет тенденция инновационного развития практически не изменялась. Из приведенного следует, что доля предприятий, внедряющих инновации постепенно увеличивается. Хотя экономический кризис 2009 года оказал отрицательное влияние на введение инноваций. Но, несмотря на положительную динамику общего внедрения инноваций, в промышленном секторе этот показатель с каждым годом уменьшается, что приводит к большим ресурсным, энергетическим, топливным, трудовым и другим затратам. Изменение этого коэффициента в отрицательную сторону свидетельствует о том, что Украина теряет возможность конкурировать с другими развитыми странами так, как их продукция намного дешевле и качественней.

В 2013 году инновационной деятельностью в промышленности занималось 1715 предприятий, или 16,8%, что на 0,6% меньше чем в предыдущем 2012 году -1758. На технологические инновации предприятия Украины в 2013 году потратили 9,6 млрд. грн. Основным ис-

точником финансирования инновационной деятельности являются собственные средства предприятий – 72,9% (в 2012 году – 63,9%) общего объема затрат, а финансовая поддержка государства составляет всего 1,9% (2,2% в 2012 году), средства отечественных и иностранных инвесторов – 1,3% и 13,1% (соответственно 1,3% и 8,7%), часть кредитов значительно сократилась и составляет 6,6% (21,0%) [5].

Анализ научно-технического потенциала Украины свидетельствует о его несовершенстве. За последние годы количество организаций, которые выполняли научные исследования и разработки, в 2013 году снизились до 1143 организаций в сравнении с 2003 годом – 1487. Уменьшается и количество ученых каждый год, так в 2005 году насчитывалось 106603 человека, а в 2013 году снизилось до 77853, но в то же время с каждым годом увеличивается количество докторов и кандидатов наук в экономике Украины. На 31 декабря 2013г. в экономике Украины работало 90113 кандидатов наук, что на 2,3% больше, чем на соответствующую дату 2012г. При этом численность женщин увеличилась на 5,5%, мужчин – уменьшилась на 0,7%. Что касается докторов наук, то их количество на 31 декабря 2013г. составляло 16450, что на 5,5% больше чем на 31 декабря 2012г. При этом количество мужчин увеличилось на 3,3%, женщин – на 12% [5].

Несмотря на значительное сокращение численности работников научных организаций, насыщенность Украины научными кадрами остается достаточно высокой, это можно увидеть с рисунка 1, где приведено общее количество кандидатов и докторов наук. С каждым годом количество дипломированных ученых растет, что говорит о достаточно высоком интеллектуальном потенциале страны.

Можно сказать, что Украина является государством, которое обладает достаточно весомым научно-техническим кадровым потенциалом, который существенно влияет на ее инновационное развитие. Эффективное использование этого потенциала, даст возможность достичь больших успехов в научно-технологической сфере, которая является главным рычагом динамического развития экономики страны.

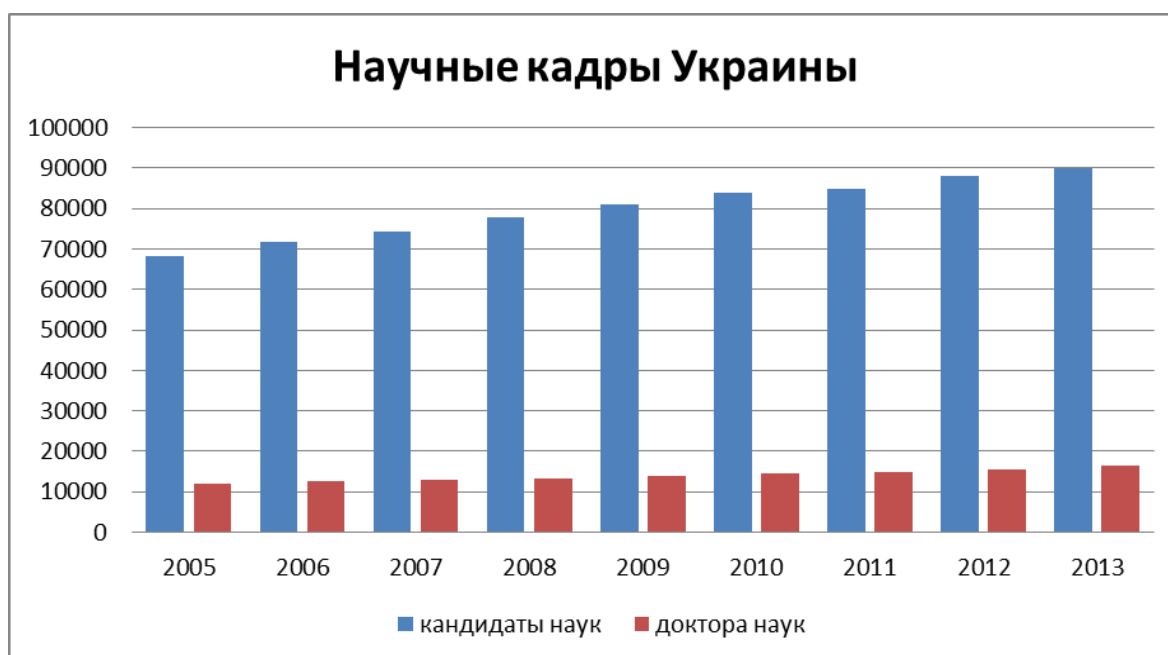


Рис. 1. Научные кадры Украины

На сегодняшний день состояние инновационной деятельности в Украине большинством экспертов-ученых определяется как кризисное и такое, что не соответствует современному уровню инновационных процессов в промышленно-развитых странах и потребностям инновационного развития. Стабильное сокращение реальных объемов финансирования научно-технического комплекса и отсутствие действенной государственной научно-технической политики не дают оснований для вывода о наличии реальной почвы для перехода к инновационной модели развития. Даже самые совершенные средства государственной поддержки инновационной деятельности выявлять свою неэффективность в случае сохранения в стране макроэкономической среды, неблагоприятной для развития и распространения инноваций.

Фундаментальные причины низкой эффективности государственной политики в инновационной сфере следует искать в особенностях экономической ситуации, которая складывается в Украине. Хроническое невыполнение нормативных актов по активизации научно-технической и инновационной деятельности свидетельствует о наличии определенных объективных системных препятствиях, без преодоления которых достичь эффективности инновационной политики невозможно. Эти препятствия приводят к разрушению целостности инновационного процесса с последующим замедлением разви-

тия и упадком его составляющих. Прежде в таких условиях страдает элемент внедрения нововведений (спрос на инновации), который, собственно, и превращает научно-технический продукт на инновацию как таковую. Поэтому теряется экономический эффект и от вложений в фундаментальные и прикладные исследования [4].

Максимально полная реализация потенциала инновационного развития для коренной модернизации национальной экономики, повышения ее социально-экономической эффективности и национальной конкурентоспособности требует взвешенной комплексной государственной стратегии.

Согласно Постановлению Верховной Рады «О концепции научно-технологического и инновационного развития Украины», стимулирование инновационной деятельности должно обеспечиваться путем:

- применение льгот для всего цикла инновационного процесса от фундаментальных исследований до внедрения в производство, это позволит при использовании инноваций увеличить объем и повысить качество продукции;
- дифференциации размеров налоговых льгот в зависимости от активности в инновационном процессе конкретных предприятий, организаций и отдельных лиц в условиях ежегодного увеличения ими расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы не менее чем на 25 процентов;
- освобождение от налогообложения части прибыли, направляемой предприятиями, организациями, частными лицами в Государственный инновационный фонд Украины или местный фонд развития науки и технологии, а также на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ по международным, общегосударственным программам и проектам;
- освобождение от налогов, включая валютные средства, научных учреждений, деятельность которых осуществляется за счет государственного бюджета;
- введение налоговых льгот на прибыль и добавленную стоимость для научных организаций, входящих в национальную систему научно-технической информации;

– освобождение от налогообложения средств, направленных на повышение квалификации и переподготовку научных кадров [6].

Реализация комплекса мер стимулирования инновационной деятельности, предусмотренного действующим законодательством, в частности, законом "Об инновационной деятельности" в условиях неблагоприятного инвестиционного климата содержит серьезную угрозу нецелевого использования предусмотренных средств и льгот, а также утечки за рубеж интеллектуального продукта, который не доходит до стадии внедрения в Украине.

Учитывая это, ведущим направлением в процессе перехода Украины к инновационному развитию, прежде всего, должно стать улучшение инвестиционного климата в Украине и всестороннее стимулирование национального капиталообразования и инвестиционных процессов. Ключевым средством на этом пути является вывод расходов предприятия на инвестиции в основные фонды из-под обложения налогом на прибыль. Только этот шаг может оказать существенное ускорение развития инвестиций в Украину. Из-за значительной ограниченности инвестиционных ресурсов, следует целенаправленно содействовать их концентрации в инновационные направления.

Таким образом, модернизация украинской экономики на основе инновационного развития должна обеспечиваться комплексным применением всех доступных рычагов экономической политики и предотвращением конфликта между их действиями и между решением стратегических и текущих задач. В этих условиях инновационная стратегия приведет к повышению уровня доходности национальных предприятий и может стать реальным шансом для дальнейшего эффективного развития государства.

Литература

1. Сапич В. И., Сапич, Н. Н. Становление национальной модели экономического развития Украины // Механизм регулирования экономики. 2013. №1 (59). С. 78-87.

2. Проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010-2020 годы в условиях глобализационных вызовов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.pir.dp.ua / uploads / StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc](http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc) (дата обращения: 16.06.2014).

3. Закон Украины «Об инновационной деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата обращения: 17.06.2014).

4. Перспективы инновационного развития Украины (аналитический доклад) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm> (дата обращения: 19.06.2014).

5. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua / (дата обращения: 18.06.2014).

6. Постановление Верховной Рады Украины «О Концепции научно-технологического и инновационного развития Украины» http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990916.html (дата обращения: 19.06.2014).

2.5. Пути выхода Украины из инновационного кризиса

Украина – это родина многих великих ученых-изобретателей. Таких как : Юрий Кондратюк – один из основоположников отечественной космонавтики, Макс Левчин – веб-разработчик и программист, Стивен Возняк – разработчик компьютеров, Игорь Сикорский – известный авиаконструктор, Евгений Патон –ученый-механик, Александр Смакула – изобретатель антибликового покрытия линз, Семен Кузнец – лауреат Нобелевской премии с экономики, а также многих других известных во всем мире ученых. Все они начинали свой изобретательский путь в нашей стране, но со временем уезжали реализовывать свои разработки в другие страны, получив там должное финансирование и признание их таланта.

Вот так и в наше время многие молодые ученые эмигрируют в другие страны, которые заинтересованы в перспективных кадрах, в их изобретениях. Правительство этих государств понимает, что создавая хорошие условия для работы и всячески поддерживая перспективные инновационные проекты, они поднимают экономику своей страны на еще более высокий уровень.

Что касается Украины, то она опустилась с 63-го на 71-е место по уровню развития инноваций, указывается в ежегодном отчете Global Innovation Index, составляемому Корнельским университетом, бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности.

Всего исследователи оценивали страны по 84-м показателям, среди которых были простота открытия нового бизнеса, налоговое давление, качество образования, доступность микрофинансирования, объем сделок с привлечением венчурного капитала и т.д. [1]

Выход из инновационного кризиса для Украины заключается в переосмыслении основных ценностей современного государства, в котором главная роль отведена человеку. Именно люди, а не ресурсы являются основным капиталом современного государства.

Европа, США, Израиль и Россия вкладывают огромные инвестиции в качество образования и развития новых видов производства. Еще в 2007 году 23 из 27 стран ЕС начали ежегодно наращивать инвестиции в R&D (research and development). Сейчас Финляндия и Швеция вкладывают в инновации 3,7% своего ВВП, Дания – 2,9%, Германия и Австрия – 2,7%. Важность инноваций осознают и в России. Только через «Роснано» Россия ежегодно инвестирует в инновационные компании около \$1 млрд. При этом у них нет приоритетных направлений: они финансируют интересные идеи практически во всех сферах. [2].

Вклад Украины в развитие инноваций составляет всего 0,8% ВВП. Вложения эти не только невелики, но и не слишком эффективны. А ведь под термином «инновация» понимают не просто нововведение, а то нововведение, которое приводит к созданию конкурентных преимуществ. Много ли дохода принесли нам наши ежегодные инвестиции? Нет. Почему? Потому что мы неправильно ими распоряжаемся. Разумеется, государство не должно вмешиваться в инновационный процесс. Государству необходимо определиться со сферой приложения усилий, создать необходимую инфраструктуру для взращивания и реализации новых разработок, а затем – уйти в сторону, чтобы не мешать.

Решение по поводу сферы приложения напрашивается само собой. Во-первых, Украина имеет огромный научный потенциал: в рейтинге инновационности стран мира (версия Bloomberg) наша страна занимает 6-е место по уровню образования. Во-вторых, одной из самых востребованных в мире и, одновременно быстрорастущих в Украине является сфера IT-услуг. Экспорт IT-услуг из Украины вырос с \$0,2 млрд в 2004 г. до \$1,6 млрд в 2012 г. В 2015 г. мы можем выйти уже на \$5 млрд. Все это в совокупности дает нам намного лучшие стартовые условия, чем были, скажем, у Южной Кореи, Сингапура или Ирландии, когда они начинали построение технологической экономики лет 20 назад. [3].

Какие выводы можно сделать сейчас. Во-первых, за то время, пока Украина колебалась в выборе тех или иных механизмов стимулирования инновационных процессов и выбирала половинчатые решения, значительно изменилась сама природа инноватики. Сегодня речь уже идет не только о построении удачной модели взаимодействия интеллектуального и реального секторов экономики, позволяющей результатам научных исследований или конструкторско-изобретательской работы свободно попадать на рынок, превращаясь в новый продукт или технологию. Речь идет о сплошном проникновении инноваций на все уровни и сферы человеческой деятельности, укреплении инновационных связей между разными секторами промышленности, между экономикой и социумом, преобразование любой деятельности в инноватику. Реалистичен ли такой сценарий для Украины?

Государственная политика Украины в стимулировании инноваций базируется на признании приоритетного статуса научно-технического и инновационного развития. Но должны признать: чтобы принцип приоритетности был действительно реализован, сделаны только первые шаги.

Так, впервые за многие годы нам удалось остановить отрицательный тренд снижения наукоемкости ВВП Украины. В прошлом году, благодаря увеличению бюджетных расходов на науку на 22% (4,7 млрд грн – 2012 г., 3,9 млрд грн. – 2011 г.) наш показатель наукоемкости ВВП вырос до 0,75%. Теперь в повестке дня ближайших лет – повышение уровня наукоемкости ВВП за счет всех источников финансирования до 1,5%. С учетом этого, в программе экономических реформ президента Украины развитие научно-технической и инновационной сферы определено отдельным направлением реформ.

Для выполнения программы экономических реформ правительство одобрило Концепцию реформирования системы финансирования научной и научно-технической деятельности до 2017 г. Концепция предусматривает постепенный переход к программно-целевому финансированию научной сферы (проектному, грантовому), привлечение средств частного сектора экономики для развития отечественной науки и технологий.

Первым шагом в этом направлении стало введение правительством грантов Кабинета министров Украины коллективам молодых ученых для проведения прикладных исследований по приоритетным направлениям развития науки и техники. Уже в нынешнем году будет проведен первый конкурс таких проектов.

Кроме того, по инициативе правительства Верховная Рада Украины внесла изменения в тендерное законодательство. Отменены тендерные процедуры для научных работ, отобранных на конкурсной основе, и средств спецфонда высших учебных заведений и научных учреждений. Мы активно работаем в направлении устранения барьеров на пути коммерциализации научных разработок, созданных за государственные средства. Яркое свидетельство этого — принятие Верховной Радой Украины в октябре 2012 г. новой редакции Закона "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий". В соответствии с Законом, имущественные права на разработанные за средства государственного бюджета технологии передаются организациям-разработчикам для дальнейшей коммерциализации. Законом также определено, что средства, полученные в результате трансфера таких технологий, остаются организации-разработчику и используются на развитие инновационной деятельности.

Создана инфраструктура прямой финансовой поддержки инноваций – фонд поддержки малого инновационного бизнеса. За счет его средств будет предоставляться до 50% софинансирования проектов, направленных на внедрение научных разработок. Общий объем поддержки одного инновационного проекта будет составлять приблизительно 1,5 млн грн – 5 млн грн.

Ко всем уже сделанным мероприятиям можно добавить еще некоторые шаги, которые нужно предпринять, чтобы переориентировать экономику в сторону инновационного пути развития. И которые не требуют больших вложений:

1. Реформа Национальной академии наук (НАН) и отраслевых академий.

Ежегодно на научные исследования Украина выделяет около \$1 млрд. Более 80% этой суммы уходит на зарплату тысяч сотрудников, работающих в структуре НАН и отраслевых академий. На сами

исследования остаются крохи. Сократив и качественно улучшив оставшиеся научные учреждения, мы сможем направить освободившиеся средства на перспективные проекты, нацеленные на результат, и достойно профинансировать их.

Еще один шаг – максимально сблизить НАН и вузы. Это обеспечит преемственность и передачу знаний внутри научных школ.

Принципиально новым должен стать подход к образованию чиновников: уровень их компетенции должен быть на порядок выше, чем в последние 20 лет.

2. Создание технопарков: содружество идей, денег и производства.

Технопарки – прекрасная возможность собрать в одном месте студентов, ученых, инвесторов и производителей и дать им возможность свободно сотрудничать. Таким образом инвесторы будут обеспечены инновационными разработками, производители – изобретениями для внедрения, а студенты и ученые не забудут о том, что их исследования должны быть нацеленными на результат – то есть, на получение конкретных экономических выгод.

3. Популяризация: технологии – в массы.

Для повсеместного распространения новых технологий необходимо создать сеть трансфера: например, организовать на базе университетов или отраслевых НИИ информационные центры, которые предоставляли бы актуальную информацию о новых технологиях, исходя из специфики и потребностей региона, помогали сориентироваться в новшествах и научиться их использовать.

4. Установление благоприятного политического климата

Где искать финансирование инновационных проектов? С одной стороны, государство может сотрудничать с украинским бизнесом, используя механизм государственно-частного партнерства, с другой – привлекать иностранный капитал, создав благоприятный инвестиционный климат, что предполагает политическую стабильность, радикальное снижение коррупции и дерегуляцию.

5. Децентрализация экономической политики

Нынешняя экономическая и, в частности, налоговая централизация истощает регионы и тем самым препятствует возникновению и разработке инновационных идей вне пятерки крупных городов.

Государство должно позаботиться о том, чтобы люди могли реализовывать свои идеи там, где они живут. В противном случае их идеи легко можно экспортировать и использовать далеко за пределами родины [4].

Инновационный сценарий развития – это долгий и кропотливый процесс, но начинать его нужно именно сейчас, тогда, когда народ Украины совершил невероятный прорыв вперед, выбрав новую власть и дав ей еще один шанс.

Также процесс инновационного становления Украины должен включать в себя:

1. Необходимость в ближайшее время совершить ряд коротких, а главное – неформальных (без свиты репортеров и помощников) ознакомительных поездок в Силиконовую долину и Израиль. В рамках этих визитов встретиться и пообщаться с ключевыми людьми из отрасли, услышать их мнение по поводу возможных сценариев запуска и развития сервисной структуры инновационного бизнеса Украины. Если делать это правильно и скромно, многие будут рады помочь.

2. Нужно начать привлекать западных специалистов, а также украинцев – выпускников Гарварда, Стенфорда, Беркли и т.д. для создания ряда рабочих групп по формированию необходимых изменений в существующем законодательстве, а также реализации экономических стратегий в краткосрочной перспективе. И правительству Украины придется платить этим ребятам столько, сколько они привыкли зарабатывать. И это будут хоть и вынужденные, но абсолютно правильные и эффективные расходы. Контроль выполнения ими задач и оценку качества их работы нужно отдать в руки соответствующих ассоциаций в области IT и аутсорсинга, которые существуют на рынке, т.е. не поручать одному человеку либо ведомству. Нанимать компании, которые “придут и сделают нам хорошо” – менее эффективно и более затратно.

3. Трансфер технологий. Создать реально-работающий механизм поиска и поддержки научно-обоснованных технологических идей и проектов, которые могут найти коммерческое применение путем создания новых компаний или при внедрении на существующих промышленных предприятиях. Использовать, при этом, компетенцию и опыт специалистов ряда западных фондов, подписав с ними соот-

ветствующие соглашения. Только не нужно просить их инвестировать в экономику Украины, нужно создать такие условия, чтобы они сами захотели это сделать.

4. Региональные центры поддержки деловой инициативы. Региональные центры поддержки деловой инициативы должны являться некоммерческими организациями, действующими в рамках государственного бюджета (Министерства Экономики), и специализироваться на оказании помощи предприятиям малого и среднего бизнеса. Центры должны предоставлять различные консультации, менторство, обучение и бизнес-планирование, проведение экспертизы заявок на финансирование из государственных фондов и т.д.

5. IT-продукты. Создать механизм по стимулированию появления и развития продуктовых компаний, путем декларации различных налоговых привилегий и других бенефитов.

6. Налоги. Следующие 10 лет облагать минимальным налогом на прибыль от продажи учредителями и инвесторами акций своих компаний — этот стимул даст хороший толчок компаниям по аутсорсингу развивать собственные продуктовые направления.

7. Правовая безопасность. Устранить возможность давления на любой технологичный бизнес правоохранительными органами: запретить изъятие серверного оборудования (только снятие копии с информации), убрать из уголовного кодекса все статьи, которые по своей сути регулируют хозяйственные отношения (нарушение прав ИС).

8. Трудовые отношения. Изменить существующий устаревший кодекс законов о труде, который не предусматривает возможности для аутстаффинга, возможности быстрого увольнения персонала. Нет возможности реализации условий non-solicitation, non-competition.

9. Public-Private Partnership. Законодательство существует, но не регулирует специально возможности инвестирования в технологичные бизнесы. Это привело к тому, что юридически в Украине сегодня не существует практически ни одного венчурного фонда, а большинство технологических стартапов зарегистрировано где угодно, только не здесь. Необходимо это изменить.

10. Юридические услуги. В Украине отсутствует механизм государственной поддержки предоставления юридических услуг пред-

принимателям. Существует лишь практически неработающий механизм правовой помощи в уголовных делах (государственный адвокат). Юридические услуги в Украине предоставляются на довольно высоком профессиональном уровне: планку подняли еще 10 лет назад зашедшие к нам иностранные юридические и аудиторские компании.

Есть юридические компании, специализирующиеся на предоставлении услуг в сфере права ИС. Но проблема в том, что компании из первого десятка пока не заточены на предоставление услуг в сфере ИТ, технологичного предпринимательства. Они предоставляют услуги в классических сферах практики: корпоративное, налоговое, представительство в суде. Те же, кто давно и успешно практикует в сфере ИС, занимаются в основном торговыми марками, контрафактной продукцией и пр.

Компаний, которые занимались бы предоставлением юридических услуг в сфере ИТ можно пересчитать на пальцах одной руки. Львиная доля юридической работы делается in-house юристами крупных ИТ-компаний.

Для того чтобы юридические фирмы органично вписались в новую систему, необходимо:

1. Ввести профильные предметы на юридических факультетах в вузах. Пока курс права информационных технологий есть только в одном вузе – Киевском университете права.

2. Предусмотреть поддержку государства в виде компенсации части гонораров в случае, если услуги предоставляются стартапам в рамках технопарков или инкубаторов.

3. Возникновение и защита прав интеллектуальной собственности. Украинское законодательство в сфере прав ИС вполне соответствует, в среднем ситуации в государстве: оно в основном соответствует текстам аналогичных законов в соседних странах (многие нормативные акты списаны с законодательства РФ, также, некоторые акты принимались под давлением США), но система явно неработоспособна и, что хуже всего, система регулирования прав интеллектуальной собственности в Украине откровенно не направлена на удовлетворение интересов государства Украина и ее экономики.

Важным аспектом интеграции Украины в мировую экономику, в конце концов, должно стать увеличение объемов инвестиций, осо-

бенно в высокотехнологические отрасли. При правильном сценарии развития продуктовых (а не только аутсорсинговых) направлений в IT, и бережной поддержке государством инновационного бизнеса в стране, можно уверенно сказать, что через определенное время такие гиганты, как Intel, IBM, Microsoft, Deutsche Telekom и другие увидят в Украине страну, в которой существуют высокотехнологические инновации, которые нельзя игнорировать. Это приведет к открытию ими дочерних компаний (а не только sales-офисов), R&D центров, а также заключению стратегических партнерств в области венчурных инвестиций. Это, по сути уже происходит, тому есть такие примеры R&D центров, как Samsung, Motorola, Magento и других.

Теперь, когда мы определились с шагами и направлениями инновационного развития Украины можно сказать в чем заключалась наша главная ошибка? В том, что последние 20 лет мы пытались восстановить экономику Украины в ее «донецависимом», индустриальном виде. Все то время, пока мы восстанавливали старые заводы, Финляндия, Южная Корея, Ирландия, Сингапур строили технологическую экономику – и им это удалось. Это трудный путь, и результат мы получим даже не через 5-10 лет. Поэтому начинать лучше уже сейчас. И у меня есть надежда, что если мы выполним все шаги к инновационному прогрессу, поддержим наших ученых- то великие умы нашей страны не будут искать поддержки за рубежом, а все разработки пойдут на благо нашей страны.

Литература

1. Электронный ресурс: http://lb.ua/tags/4797_innovatsii.html
2. Электронный ресурс: <http://forbes.ua/tags/all/13329-innovacii>
3. Электронный ресурс: <http://vybor.ua/article/economika/nekotorye-aspekty-innovacionnogo-razvitiya-v-ukraine-problemy-i-puti-resheniya.html>
4. Электронный ресурс: <http://ain.ua/2014/04/10/519353>
5. Электронный ресурс: <http://gazeta.zn.ua/science/vozmozhen-li-v-ukraine-innovacionnyy-pryzhok-.html>

2.6. Развитие малых инновационных предприятий в России

В сегодняшних реалиях особую важность приобретают механизмы взаимодействия между двумя основными компонентами, необходимыми для изготовления инновационных продуктов: наукой и производством. Одним из таких механизмов, своеобразным связую-

щим звеном являются малые инновационные предприятия (МИП). Проработанность темы формирования эффективного механизма малого инновационного предприятия в российской и зарубежной литературе весьма сложно характеризовать. Область инноватики по своему определению зачастую не имеет устоявшихся положений, а находится в постоянном процессе дополнения и обновления.

Четкого определения понятия малого инновационного предприятия в мировой практике не существует. В трудах зарубежных авторов можно встретить различные варианты названий подобных предприятий:

- инновационное малое предприятие (innovative SME);
- высокотехнологичная фирма или наукоемкая фирма (high technology firm);
- фирма новейшей технологии (new technology-based firm (NTBF));
- фирма основанная на использовании знаний (knowledge-based firm);
- хайтек стартап (hi-teck start-up) – молодая быстрорастущая компания, нашедшая эффективную стратегию получения прибыли от использования инновационной идеи;
- фирма «эксплерент» (explerent firms) – фирма-новатор, которая сознательно идет на значительный риск, а получение прибылей от продажи новых товаров и технологий ставит в зависимость от одаренности интеллектуалов, работающих в фирме, и их неординарных плодотворных идей, предложений.

В Руководстве Осло, которое является действующим методологическим документом, подготовленным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совместно с Евростатом и содержащим рекомендации в области международной статистики инноваций, технологическая продуктовая и процессная инновационная фирма (Technological product and process innovating firm) определяется как организация, которая внедрила технологически новые или значительно усовершенствованные продукты, процессы или их комбинации в течение отчетного периода.

В США к малому инновационному предпринимательству относятся организации с количеством сотрудников менее 500 человек и имеющие не менее 15 патентов в течение пяти исследуемых лет. В российском законодательстве нет четкого определения МИП, как, соответственно, нет и адекватных критериев отнесения организации к разряду МИП, кроме того что малое предприятие должно иметь не более 100 человек персонала (согласно ФЗ РФ от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

Обычно применяется комбинированный подход к определению МИП, в котором используются критериальные признаки субъектов малого бизнеса, т. е. количество сотрудников и (или) финансовые показатели деятельности, и показатели инновационной активности организации – количество научных сотрудников, количество нововведений, количество публикаций по результатам исследований, объем средств, направляемых на научные исследования.

Понятие малого инновационного предприятия в России имеет как широкую трактовку, обозначающую субъект малого предпринимательства, деятельность которого связана с внедрением инновационных продуктов в общем, так и более узкую, соответствующую 217 Федеральному закону, согласно которому МИП рассматривается как хозяйственное общество, организованное на базе ВУЗа или НИИ. В последнем случае все хозяйственные общества обязаны проходить процедуру регистрации в специальном подразделении Министерства образования и науки РФ по учёту и мониторингу МИП научно-образовательной сферы.

Мировой опыт показывает, что форма малого предприятия хорошо подходит для внедрения инновационных продуктов. В промышленно развитых странах до 80% ВВП производится субъектами малого инновационного предпринимательства. Обусловлено это в первую очередь тем, что малые предприятия имеют необходимую гибкость. Преимущества и недостатки МИП представлены в таблице 1.

Преимущества и недостатки МИП представлены в таблице 1.

Преимущества и недостатки создания МИП

Преимущества	Недостатки
1. Быстрое принятие решений и гибкость управления. 2. Быстрая адаптация к рыночным требованиям. 3. Низкий уровень накладных расходов и потребностей в первоначальном капитале. 4. Возможность прямого контакта с потребителем. 5. Более легкий выход на рынок. 6. Относительно более высокая оборачиваемость капитала. 7. Возможность реализации творческого потенциала и свобода при использовании технологических ноу-хау в производстве. 8. Большая степень информированности об уровне рыночного спроса. 9. Взаимозаменяемость работников в силу упрощенной иерархичности отделов. 10. Источник создания новых рабочих мест	1. Сложности получения финансирования и кредитования. 2. Высокий уровень риска. 3. Высокий уровень рыночной конкуренции со стороны крупных фирм. 4. Сложность коммерциализации новых продуктов и технологий. 5. Незначительная степень разделения труда. 6. Недостаток информации. 7. Невысокий уровень профессионализма менеджеров в управлении предприятием. 8. Ориентированность инноваций на небольшие группы потребителей.

Составлено авторами.

Важнейшей экономической особенностью всех малых предприятий, и не только занятых в инновационной сфере, является их способность оперативно «заполнять» те ниши рынка и узкие сегменты, в которых крупный бизнес малоэффективен, быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка, быть готовыми к рискованным действиям. Малые предприятия стимулируют развитие связей между исследовательским, промышленным и финансовым секторами экономики, обладающими ресурсами, необходимыми для инновационной деятельности.

Обзор деятельности малых инновационных предприятий в стране целесообразно начать с анализа общего положения России в инновационном рейтинге стран мира. Для этой цели оптимально подходит рейтинг международной бизнес-школы INSEAD – «Глобальный индекс инноваций». Рейтинг составляется ежегодно, результаты 2013 года представлены в таблице 2.

Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций – 2013 г.

№	Страна	Индекс	№	Страна	Индекс
1	2	3	4	5	6
1	Швейцария	66.6	51	Македония	38.2
2	Швеция	61.4	52	Уругвай	38.1
3	Великобритания	61.2	53	Маврикий	38.0
4	Нидерланды	61.1	54	Сербия	37.9
5	Соединенные Штаты Америки	60.3	55	Греция	37.7
6	Финляндия	59.5	56	Аргентина	37.7
7	Гонконг	59.4	57	Таиланд	37.6
8	Сингапур	59.4	58	Южная Африка	37.6
9	Дания	58.3	59	Армения	37.6
10	Ирландия	57.9	60	Колумбия	37.4
11	Канада	57.6	61	Иордания	37.3
12	Люксембург	56.6	62	Россия	37.2
13	Исландия	56.4	63	Мексика	36.8
14	Израиль	56.0	64	Бразилия	36.3
15	Германия	55.8	65	Босния и Герцеговина	36.2
16	Норвегия	55.6	66	Индия	36.2
17	Новая Зеландия	54.5	67	Бахрейн	36.1
18	Южная Корея	53.3	68	Турция	36.0
19	Австралия	53.1	69	Перу	36.0
20	Франция	52.8	70	Тунис	35.8
21	Бельгия	52.5	71	Украина	35.8
22	Япония	52.2	72	Монголия	35.8
23	Австрия	51.9	73	Грузия	35.6
24	Мальта	51.8	74	Бруней	35.5
25	Эстония	50.6	75	Ливан	35.5
26	Испания	49.4	76	Вьетнам	34.8
27	Кипр	49.3	77	Беларусь	34.6
28	Чехия	48.4	78	Гайана	34.4
29	Италия	47.8	79	Доминикана	33.3
30	Словения	47.3	80	Оман	33.3
31	Венгрия	46.9	81	Тринидад и Тобаго	33.2
32	Малайзия	46.9	82	Ямайка	32.9
33	Латвия	45.2	83	Эквадор	32.8
34	Португалия	45.1	84	Казахстан	32.7
35	Китай	44.7	85	Индонезия	32.0
36	Словакия	42.2	86	Панама	31.8

1	2	3	4	5	6
37	Хорватия	41.9	87	Гватемала	31.5
38	Объединенные Арабские Эмираты	41.9	88	Сальвадор	31.3
39	Коста Рика	41.5	89	Уганда	31.2
40	Литва	41.4	90	Филиппины	31.2
41	Болгария	41.3	91	Ботсвана	31.1
42	Саудовская Аравия	41.2	92	Марокко	30.9
43	Катар	41.0	93	Албания	30.9
44	Черногория	41.0	94	Гана	30.6
45	Молдова	40.9	95	Боливия	30.5
46	Чили	40.6	96	Сенегал	30.5
47	Барбадос	40.5	97	Фиджи	30.5
48	Румыния	40.3	98	Шри-Ланка	30.4
49	Польша	40.1	99	Кения	30.3
50	Кувейт	40.0	100	Парагвай	30.3

Источник: Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>.

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

- располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input);
- достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output).

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. Россия в этом году заняла 62 место в общем рейтинге, между Иорданией (61) и Мексикой (63), потеряв сразу 11 позиций. Среди стран БРИК Россия занимает второе место после Китая (35 место), однако, если тенденция сохранится, две другие страны этой группы могут вскоре

обойти ее в рейтинге – Бразилия уже занимает 64, а Индия – 66 место. Среди стран-членов СНГ Россия занимает третье место после Молдовы (45) и Армении (59). Как отмечается в докладе, сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала (33 место), развитием бизнеса (43), развитием знаний (48) и инфраструктурой (49). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (87 место), низкие показатели развития внутреннего рынка (74) и результаты творческой деятельности (101).

Следующий структурный уровень – оценка инновационной активности внутри страны. Как показывают статистические данные степень активности сильно различается по регионам. Ассоциация инновационных регионов России (АИРР) ведет рейтинг уровня активности инновационных предприятий по регионам. Результаты последнего исследования (версия 2013 – 2.0) представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели инновационной деятельности по регионам

Ранг	Регион	Значение индикатора	% от среднего показателя	Группа	Изменение ранга по сравнению с версией 2013-1.0	СПРАВОЧНО: ВЕРСИЯ 2013-1.0	
						ранг	группа (если изменилась)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	г. Санкт-Петербург	0.66	182%	СИЛЬНЫЕ ИННОВАТОРЫ	0	1	
2	г. Москва	0.63	173%		0	2	
3	Республика Татарстан	0.56	154%		1	4	
4	Нижегородская область	0.56	154%		-1	3	
5	Ярославская область	0.53	145%		3	8	
6	Томская область	0.52	141%		-1	5	
7	Московская область	0.50	137%		0	7	
8	Самарская область	0.50	137%		-2	6	
9	Пермский край	0.49	134%		1	10	
10	Тульская область	0.49	134%		8	18	Средне-сильные
11	Калужская область	0.47	130%		0	11	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
12	Свердловская область	0.47	127%	СРЕДНЕ-СИЛЬНЫЕ ИННОВАТОРЫ	-3	9	Сильные	
13	Челябинская область	0.46	127%		2	15		
14	Новосибирская область	0.46	127%		-2	12	Сильные	
15	Республика Башкортостан	0.46	125%		2	17		
16	Ульяновская область	0.45	122%		-3	13	Сильные	
17	Воронежская область	0.44	122%		-3	14		
18	Чувашская Республика	0.44	122%		2	20		
19	Республика Мордовия	0.44	121%		-3	16		
20	Пензенская область	0.43	119%		10	30	Сильные	
21	Владимирская область	0.43	119%		-2	19		
22	Новгородская область	0.43	119%		3	25		
23	Красноярский край	0.42	118%		-1	22		
24	Саратовская область	0.42	116%		0	24		
25	Архангельская область	0.41	114%		13	38	Средние	
26	Омская область	0.41	113%		-5	21		
27	Иркутская область	0.41	112%		7	34		
28	Рязанская область	0.40	111%		-1	27		
29	Ростовская область	0.40	110%		-3	26	Средние	
30	Удмуртская Республика	0.40	109%		СРЕДНИЕ ИННОВАТОРЫ	9	39	
31	Хабаровский край	0.39	108%			-2	29	-
32	Ивановская область	0.39	108%	12		44	-	
33	Магаданская область	0.39	107%	-10		23	средне-сильные	
34	Курская область	0.39	107%	-2		42	-	
35	Тамбовская область	0,38	105%	7		32	-	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
36	Липецкая область	0,38	105%	СРЕДНИЕ ИННОВАТОРЫ	9	45	-	
37	Тверская область	0,38	104%		-9	28	-	
38	Курганская область	0,38	104%		16	54	-	
39	Ставропольский край	0,38	103%		-4	35	-	
40	Калининградская область	0,38	103%		-7	33	-	
41	Приморский край	0,38	103%		-5	36	-	
42	Кировская область	0,37	101%		-5	37	-	
43	Смоленская область	0,36	100%		10	53	-	
44	Краснодарский край	0,36	98%		-1	43	-	
45	Республика Бурятия	0,35	97%		19	64	средне-слабые	
46	Тюменская область	0,35	96%		-15	31	-	
47	Белгородская область	0,35	96%		-7	40	-	
48	Алтайский край	0,35	96%		3	51	-	
49	Республика Коми	0,34	94%		3	52	-	
50	Брянская область	0,34	94%		9	59	средне-слабые	
51	Оренбургская область	0,34	94%		4	55	-	
52	Волгоградская область	0,34	93%		-6	46	-	
53	Республика Марий Эл	0,34	93%		10	63	средне-слабые	
54	Ленинградская область	0,34	93%		-7	47	-	
55	Костромская область	0,34	93%		2	57	средне-слабые	
56	Мурманская область	0,34	92%		СРЕДНЕСЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ	-15	41	-
57	Сахалинская область	0,33	89%			3	60	-
58	Камчатский край	0,32	89%			-9	49	средние

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
59	Кемеровская область	0,32	88%	СРЕДНЕСЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ	6	65	-	
60	Вологодская область	0,32	88%		-4	56	-	
61	Псковская область	0,31	86%		0	61	-	
62	Орловская область	0,31	86%		-12	50	средние	
63	Республика Саха (Якутия)	0,30	83%		-1	62	-	
64	Астраханская область	0,30	82%		-16	48	средние	
65	Республика Карелия	0,30	82%		-7	58	-	
66	Республика Северная Осетия-Алания	0,28	77%		-2	68	средние	
67	Республика Адыгея	0,28	77%		3	70	-	
68	Республика Дагестан	0,28	75%		8	76	-	
69	Амурская область	0,27	73%		2	71	-	
70	Кабардино-Балкарская Республика	0,27	73%		-4	66	-	
71	Ханты-Мансийский авт. округ-Югра	0,27	73%		-4	67	-	
72	Забайкальский край	0,26	71%		1	73	-	
73	Чукотский авт. округ	0,24	65%		-6	79	слабые	
74	Республика Хакасия	0,23	64%		0	74	-	
75	Республика Алтай	0,21	59%		СЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ	0	75	средне-слабые
76	Карачаево-Черкесская Республика	0,21	58%			-4	72	средне-слабые
77	Ямало-Ненецкий авт. округ	0,21	58%			-8	69	средне-слабые

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
78	Республика Тыва	0,20	55%	СЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ	-1	77	-
79	Республика Калмыкия	0,18	49%		1	80	-
80	Еврейская автономная область	0,17	48%		-2	78	-
81	Ненецкий авт. округ	0,16	45%		2	83	-
82	Республика Ингушетия	0,11	31%		0	82	-
83	Чеченская Республика	0,10	28%		-2	81	-

Источник: Ассоциация инновационных регионов России: рейтинг уровня активности инновационных предприятий по регионам. (версия 2013 – 2.0) <http://www.i-regions.org/upload/nasait.pdf>

Лидером по уровню инновационного развития по итогам исследования (версия 2013-2.0) года является г. Санкт-Петербург, за ним с небольшим отрывом следует г. Москва. Среди регионов АИРР лидирует Республика Татарстан, которая занимает третье место в России после двух столиц. В число сильных инноваторов вошли также такие регионы АИРР, как Томская область (6 место), Самарская область (8 место), Пермский край (9 место), Калужская область (11 место). В данных регионах значение индикатора инновационного развития минимум на треть выше среднероссийского уровня. Еще 6 регионов АИРР вошли в группу средне-сильных инноваторов: Новосибирская область (14 место), Республика Башкортостан (15 место), Ульяновская область (15 место), Республика Мордовия (19 место), Красноярский край (25 место), Иркутская область (27 место). В данных регионах значение индикатора инновационного развития минимум на 10% выше среднероссийского уровня. Два региона АИРР входят в группу средних инноваторов – Липецкая область (36 место) и Алтайский край (48 место).

Динамику создания МИП как хозяйственных обществ можно проследить по статистике, предоставляемой официальным порталом (рис.1). Учет уведомлений о создании хозяйственных обществ (ХО) или хозяйственных партнерств (ХП) бюджетными (автономными)

научными учреждениями, образовательными организациями высшего образования осуществляет Федеральное государственное бюджетное научное учреждение "Научно-исследовательский институт — Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы" (ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ) в соответствии с приказом Минобрнауки России от 24 января 2014 г. № 43.

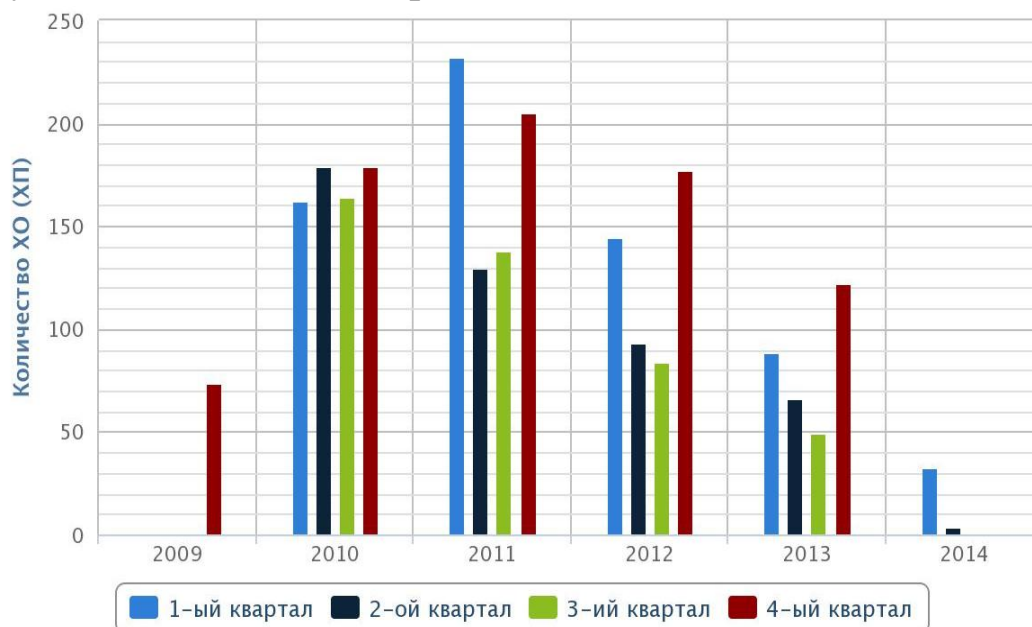


Рис. 1. Динамика создания хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств при вузах

Источник: портал Министерства образования и науки Российской Федерации «Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научной образовательной сферы» <https://mip.extech.ru/index.php>

Как видно из рисунка 1 по состоянию на апрель 2014 года в базе данных Министерства образования и науки РФ зарегистрировано уже 1744 хозяйственных обществ. На портале ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ присутствует полный реестр созданных ХО, из которого видно, что 392 высших учебных заведения и научно-исследовательских института участвовали в этом процессе. По данным ЦИСН из этого числа хозяйственных обществ полностью соответствуют требованиям 217-ФЗ около 85%.

Как видно, наибольшее число хозяйственных обществ создано в Центральном (451) и Сибирском (318) федеральных округах. Несколько меньше создано в Приволжском (281) федеральном округе, в Южном (157), Уральском (124), Северо-Западном (131), Северо-Кавказском (53), Дальневосточном (33) федеральных округах.

В этих хозяйственных обществах работают более 5 тыс. чел. Средний возраст сотрудников хозяйственных обществ составляет 35 лет, что в целом соответствует возрасту наибольшей творческой активности. Хозяйственные общества арендуют у учредителя в среднем 265 кв. метров площади со средним размером арендной платы в 2012-2013 годах около 800 рублей за 1 кв. метр в месяц.

В хозяйственных обществах в среднем заняты три штатных сотрудника и 5-6 сотрудников по совместительству. Причем в работе одного хозяйственного общества, как правило, принимают участие более 3 студентов, аспирантов или докторантов.

В уставной капитал хозяйственных обществ по состоянию на апрель 2014 года передан 1381 охраняемый результат интеллектуальной деятельности. Объем основных средств хозяйственных обществ составил 172,4 млн. руб., в том числе 153,7 млн. руб. – это машины, оборудование и другая техника.

Распределение направлений работ хозяйственных обществ по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ выглядят следующим образом (таблица 4).

Таблица 4

Распределение ХО по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в 2013 году

Направление деятельности	Кол-во обществ
Информационно-телекоммуникационные системы	337
Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика	267
Рациональное природопользование	214
Науки о жизни	199
Индустрия наносистем (материалы)	172
Транспортные и космические системы	95
Безопасность и противодействие терроризму	73

Составлено авторами.

Как следует из данных таблицы, преобладающими направлениями деятельности являются «Информационно-телекоммуникационные системы» и «Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика», новые материалы, медтехника и препараты.

Таким образом, можно констатировать, что относительно других стран мира по инновационному развитию Россия занимает слабую позицию, причем тенденция последних лет идет на ухудшение ситуации, не смотря на активную политику государства, направленную на развитие данной сферы внутри страны. Однако следует отметить различия в методологиях оценки показателей инновационности стран групп европейского союза, США и других развитых стран относительно российской системы. Это создает определенные трудности в сопоставлении статистических результатов, что влияет на объективность составления рейтингов. В данный момент ведутся активные работы по интеграции используемых в России статистических методик с международными правилами, что должно в перспективе нескольких ближайших лет ликвидировать указанную проблему.

На региональном уровне хорошо заметно различие уровня развития малого инновационного предпринимательства по субъектам федерации. Отдельно стоит отметить группу регионов, входящих в АИРР. В данных регионах выгодно отличается как уровень общего развития, так и тенденции улучшения ситуации в секторе МИП. Безусловными лидерами стабильно являются г. Санкт-Петербург и г. Москва, в остальных субъектах динамика разнонаправленная, но в целом положительная по стране.

Что касается хозяйственных обществ (МИП) создаваемых при ВУЗах, то можно констатировать, что по прошествии пяти лет с введения 217 Федерального закона, регламентирующего деятельность этих МИП удалось добиться определенных положительных результатов. На сегодняшний день создано более 1,5 тысяч таких обществ, динамика создания показывает, что пик учредительной активности пришелся на 2010 и 2011 годы, после чего тенденция пошла на спад. Большинство экспертов связывают это явление не с замедлением процессов в области МИП при ВУЗах, а характеризуют с положительной стороны, как перерастание количественных показателей в качественные. Таким образом «критическая масса» МИП необходимых для запуска процессов в инновационной экономике создана.

Литература

1. Бортник И.М., Здунов А., Кадочников П., Михеева Н., Сенченя Г., Сорокина А. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России //

Инновационная экономика. 2012. № 9 (167). С. 48-61. [Режим доступа: <http://publications.hse.ru/articles/85057600.html>]

2. Государственная программа РФ [Электронный ресурс] «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Режим доступа: <http://www.gosprogrammy.gov.ru/Main/ClientBin/Passpor>]

3. Дубровин С.А. и др. Особенности создания и функционирования МИП на базе бюджетных учебных организаций / С.А. Дубровин, Г.П. Петропавлова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. – №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2014 статистический сборник. М., национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 405 с.

5. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года // Центр гуманитарных технологий «Гуманитарные технологии и развитие человека». [Электронный ресурс] Экспертно-аналитический портал [Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>]

6. Попова, И.И. Малые инновационные предприятия и их взаимодействие с субъектами инновационного процесса // Научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий.» – Сентябрь 2013. – № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/09/2966>.

7. Портал ассоциации инновационных регионов России [Электронный ресурс <http://www.i-regions.org/materials/legislation/>]

8. Портал российской венчурной компании [Электронный ресурс <http://www.rusventure.ru/ru/>]

9. Рейтинг инновационных регионов. Для целей мониторинга и управления [электронный ресурс] Ассоциация инновационных регионов России – 2013г. [режим доступа <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/19919/4000.pdf>]

10. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/document>]

11. Статистические исследования. [Электронный ресурс] Портал Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» [Режим доступа <http://www.extech.ru/activity/statistics/>]

12. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс] Портал Министерства образования и науки Российской Федерации [Режим доступа <https://mip.extech.ru/>]

13. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sci-innov.ru/gov_programs/fcp/.

14. Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586>

Глава 3. ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

3.1. Методологические аспекты интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса

На основе вышеприведённого исследования теоретических аспектов интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса можно определить потребность в разработке и обосновании подходов к исследованию методологических аспектов научной проблемы.

Во-первых, трансформации становятся одной из специфических характеристик современной экономики.

Во-вторых, доминирующей тенденцией развития современного экономического мира является интеграция, поскольку она охватывает практически все субъекты, функционирующие на различных уровнях организации финансово-хозяйственной деятельности – от домашнего хозяйства до государственных экономических объединений. Сегодня в современном мире сложно найти такие субъекты, которые не имели бы экономических отношений, поэтому субъекты различных уровней вовлечены в интеграционное взаимодействие.

В-третьих, для современной России инновационный аспект интеграционного взаимодействия имеет особое значение, поскольку барьеры, существующие между субъектами инновационного процесса, снижают инвестиционную привлекательность, способствуют закреплению сырьевой ориентации и общему торможению развития национальной экономики, обрекают на нарастание неоправданных транзакционных издержек,.

В-четвертых, последовательно утверждающаяся в современной России тенденция к укреплению вертикали государственной власти, находит свое проявление в расширенном пространстве и в формировании особой структуры управления государственной власти. При этом существование особого звена в структуре власти оправдывается его вкладом в рациональное размещение трудовых

ресурсов, реальную интеграцию и ускорение инновационного развития отечественной экономики.

В-пятых, имеет место объективный процесс развития инновационной составляющей национальной экономики России. В условиях инновационной динамики становятся необходимыми установление оптимальных форм интеграционного взаимодействия между субъектами инновационного процесса и построение рациональной структуры экономики. Необходимо отметить тот факт, что любое проявление дезинтеграции между субъектами несет с собой угрозу целостности и угрозу инновационным преобразованиям в экономике страны, ресурсы которой привлекают внимание многих заинтересованных субъектов мирового хозяйства.

На наш взгляд, интенсивное развитие интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса обеспечивает выход участников данного взаимодействия на качественно новый уровень функционирования в пространстве, позволяет достичь прорывных результатов в науке, обеспечивает развитие ресурсной базы, инновационной инфраструктуры и институциональной среды, а также способствует применению новых инструментов, механизмов и стратегий, нацеленных на активный поиск глубоких преобразований во взаимодействующих экономических системах.

Поэтому, под интенсификацией интеграционного взаимодействия нами понимается процесс ускоренного развития инновационной деятельности, переход всех субъектов, участвующих в этом процессе, к более активным действиям. В качестве экономической категории интенсификация отражает качественный процесс изменения связей и отношений между всеми участниками инновационной деятельности и проявляется в усилении динамичности развития инновационной деятельности, в самореализации всех участников инновационного процесса, потребности в их саморазвитии и самосовершенствовании.

В связи с исключительной важностью процесса интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов в экономической литературе много внимания уделяется проблемам интенсификации, интеграции и инновациям. Однако, несмотря на то, что проблемы интенсификации производства, интеграции и инновационных процессов до-

статочно полно и разносторонне освещены в специальной литературе, существуют разногласия в толковании этих явлений.

Само слово «интенсификация» (в переводе с латинского – напряжение, усилие) предполагает, что можно говорить и об интенсификации какого-либо фактора, понимая под ней интенсивность его использования, и об интенсификации производства, но при этом необходимо различать интенсификацию личных и вещественных факторов, интенсификацию интеграционных процессов взаимодействия, интенсификацию инновационного процесса, интенсификацию использования основных и оборотных фондов и т.д.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на значительные различия объектов, можно выделить у них нечто общее, им всем присущее. Во всех случаях имеются в виду два принципиально различающихся пути, способа решения какой-либо проблемы: экстенсивный и интенсивный. В первом случае просто внедряется новый продукт на рынок, расширяется производство и получается объемный результат; при использовании интенсивного пути развития затрачивается меньшее количество времени, экономятся ресурсы и создаются благоприятные условия для достижения поставленных целей. Эти выводы хорошо подтверждает известное положение из «Капитала», что «...через известные промежутки времени совершается воспроизводство, и притом, если рассматривать его с общественной точки зрения, – воспроизводство в расширенном масштабе: расширенном экстенсивно, если расширяется только поле производства; расширенном интенсивно, если применяются более эффективные средства производства» [134].

Как отмечалось выше, одним из определений интенсификации является увеличение напряженности, уплотненности какого-либо процесса. Мы понимаем под интенсификацией процесс сокращения времени для ускорения протекания инновационного процесса и внедрения инноваций за счет перехода к более активным действиям всех субъектов, участвующих в этом процессе. Все это удачно сочетается с экономической категорией интеграционного взаимодействия, которая отражает процесс изменения связей и отношений между всеми участниками инновационной деятельности. Как правило, более напряженное, уплотненное протекание инновационного процесса способствует более быстрому внедрению продукта на рынок и, как следствие, по-

вышению конкурентоспособности отдельных промышленных комплексов. В конечном счете происходит синергетический эффект повышения уровня качества жизни населения, что означает и повышение развития *социально-экономической системы*, так как система—это комплекс взаимодействующих элементов, или совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой [43]. При этом под *элементом системы* понимают ее простейшую неделимую часть.

Под социально-экономической системой понимается совокупность используемых ресурсов (материальных, нематериальных, трудовых, организационно-управленческих) и производственных отношений, способная производить, обменивать, распределять и перераспределять, частично или полностью, полезную продукцию (услуги) определенных видов [220].

Согласно интеграционной концепции, социально-экономическая система рассматривается как относительно устойчивая, целостная и не зависящая от окружающей среды самостоятельная единица, интегрирующая во времени и пространстве, процессе производства продукции и воспроизводства ресурсов, которую можно классифицировать по ряду признаков (табл. 1). В соответствии с классификацией, социально-экономические системы в рамках различного соотношения экстенсивных и интенсивных факторов бывают локальными, открытыми, развивающимися и управляемыми.

Таблица 1

Классификация социально-экономических систем

Основные признаки классификации	Виды социально-экономических систем
1	2
По признаку иерархии	- локальные системы в виде предприятий, объединений, промышленных комплексов, отраслей; - региональные системы в виде региональных комплексов; - национальные системы в виде народнохозяйственных комплексов
По степени открытости	- открытые системы; - закрытые системы

1	2
В соответствии с поставленными целями	<ul style="list-style-type: none"> - системы с результативными целями – производят продукцию и услуги; - системы с обеспечивающими целями, отражающими средства достижения результативности; - системы с обобщенной целью, включающей результативные и обеспечивающие цели
В соответствии с соотношением экстенсивных и интенсивных факторов развития системы	<ul style="list-style-type: none"> - системы, развивающиеся интенсивными темпами, когда развитие осуществляется за счет роста интенсивных факторов при постоянстве экстенсивных; - системы, развивающиеся экстенсивными темпами, когда развитие осуществляется за счет роста экстенсивных факторов при постоянстве интенсивных; - системы, развивающиеся преимущественно за счет интенсивных факторов. В этом случае развитие осуществляется за счет преимущественного роста интенсивных факторов в сравнении с увеличением экстенсивных; - системы, развивающиеся преимущественно за счет экстенсивных факторов. В этом случае развитие осуществляется за счет преимущественного роста экстенсивных факторов в сравнении с увеличением интенсивных; - системы, развивающиеся по пограничному типу когда развитие осуществляется за счет равного роста интенсивных и экстенсивных факторов

В контексте эволюции современной экономической системы России, на наш взгляд, правомерна трактовка содержания интеграционного взаимодействия социально-экономических систем как комплексного процесса переплетения, сращивания и комбинирования потенциалов развития различных элементов системы в целях получения множественных видов синергетического эффекта, активизации и повышения эффективности их развития. Вместе с тем, комплексный подход к рассмотрению этого вопроса предполагает структуризацию процесса интеграционного взаимодействия и соответствующее развитие представлений о нем.

Исходя из разграничения капиталистической и территориальной составляющих процесса эволюции социально-экономических систем, необходимо уточнить содержание интеграционного взаимодействия рассматриваемых систем, выделяя при этом два основных компонента:

– во-первых, капиталовоспроизводственная компонента, образованная вследствие переплетения процессов воспроизводства капиталов, функционирующих в пространстве межотраслевого взаимодействия;

– во-вторых, политико-территориальная компонента, образованная комбинированием процессов директивного регулирования и управления, относящихся к региональному уровню организации интегрированных отношений.

Данные обстоятельства дают основу для утверждения, что синтез указанных компонент обеспечивает эффективность интеграционного взаимодействия субъектов социально-экономической системы, что приводит к обособлению и искусственной локализации, ведущим к снижению системного качества и потере эффективности рассматриваемого процесса.

Вернемся к рассмотрению принципов исследования в рамках методологического уровня.

Выше уже говорилось о том, что необходимо различать интенсификацию интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса и интенсивное использование отдельных факторов. В связи с этим мы считаем, что интенсификация может быть частичной, односторонней (если она направлена на повышение эффективности отдельных факторов производства) и всесторонней (если речь идет о качественном совершенствовании совокупности факторов взаимодействия и производства одновременно), поэтому в рамках концепции нашего исследования интенсификации интеграционного взаимодействия мы будем говорить об интенсивных инновациях и рассматривать факторы, влияющие на взаимоотношения субъектов как комплекс, отдельные стороны которого связаны между собой и зависят друг от друга, при этом будем учитывать интегральный показатель эффективности от действия всех факторов.

Более правильной, на наш взгляд, является точка зрения о том, что, рассматривая процесс интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса, мы имеем дело не с одним видом экономии, а с тремя различными, нетождественными в своей сущности видами экономии – времени, финансов и производственных ресурсов. В зависимости от того, какой ресурс, рассматривают в качестве объекта интенсификации: человеческий, информационный, технический, коммуникационный или финансовый, – выделяют направление интенсификации интеграционного взаимодействия. О том, какое из направлений интенсификации имеет наибольшее значение, можно судить по динамике в сторону увеличения или снижения системных эффектов интеграционного взаимодействия при реализации инновационного процесса (рис. 1).

Если говорить о лучших мировых достижениях в решении проблемы интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса, то концептуально большую роль сыграла идеологическая установка теории «тройной спирали». В соответствии с ней национальная инновационная система состоит из трех взаимосвязанных элементов: государства, науки и бизнеса, – где ведущая роль отводится науке. Можно поспорить по поводу влияния данного элемента, на наш взгляд, главное в этой системе – интеграционное взаимодействие каждого из трех элементов. Речь идет об эффективном участии каждого субъекта, работающего на конечный результат. С учетом временных горизонтов этот результат можно разделить на три этапа: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный (рис. 2).

К краткосрочным результатам можно отнести повышение эффективности переплетения коммуникационных связей между бизнесом и властью, формирование единой миссии и видения развития бизнеса, расширение возможностей взаимодействий среди поставщиков, производителей, ВУЗов, финансовых и государственных институтов.

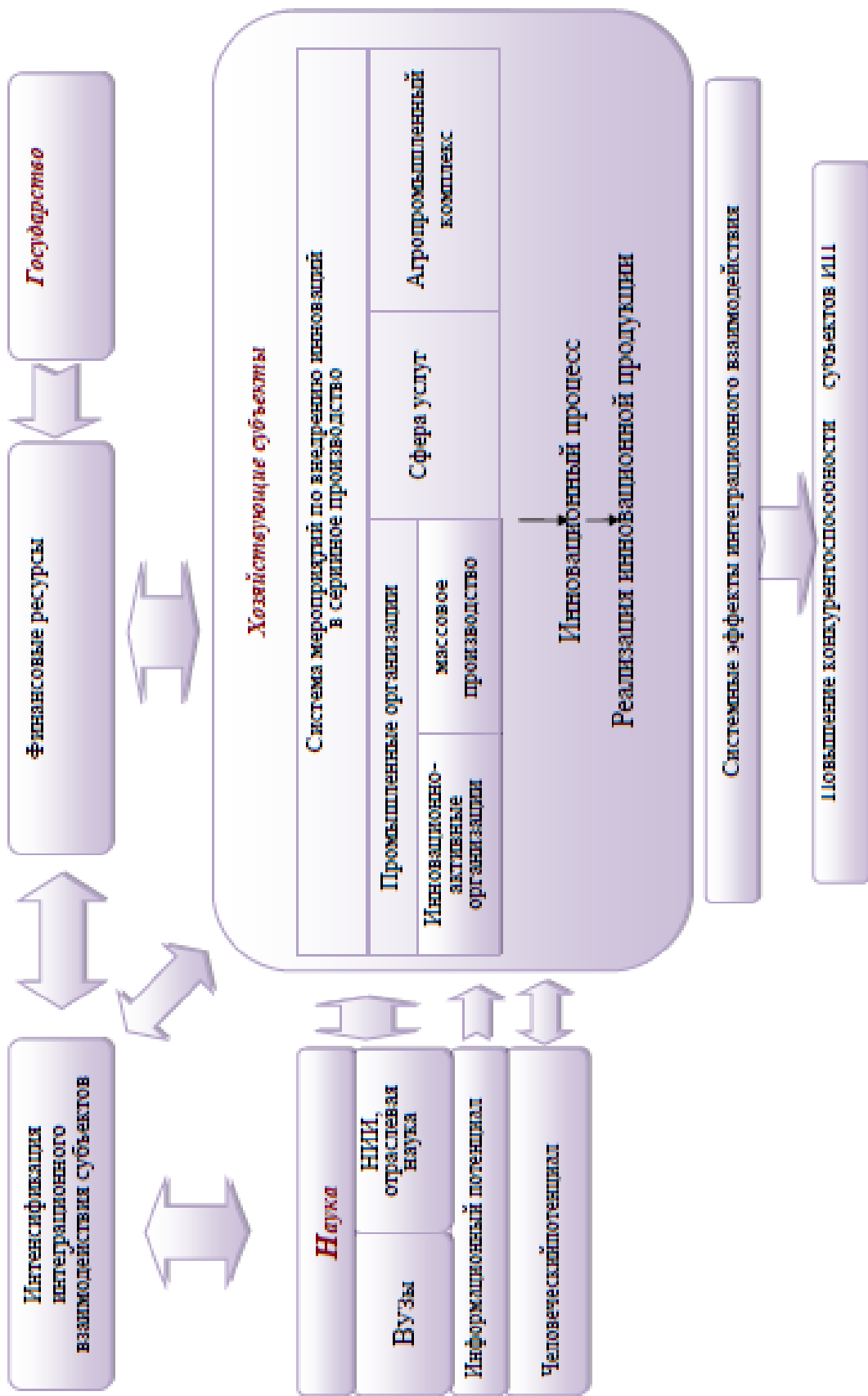


Рис. 1. Концептуальная схема интенсификации интеграционного взаимодействия



Рис. 2. Основные этапы и результаты интеграционного взаимодействия власти, бизнеса и науки

В перспективе на среднесрочный период происходит повышение эффективности деятельности участников интеграционного взаимодействия, а также развитие инфраструктуры (производственной, транспортной, информационной, образовательной и т.д.) за счет развития специализации и аутсорсинга, оптимизации внутреннего взаимодействия.

К результатам долгосрочного периода, то есть на выходе, можно отнести высокий уровень конкурентоспособности всех участников инновационного процесса.

Для эффективного участия каждого субъекта в инновационном процессе, в целях интенсификации интеграционного взаимодействия может быть выбрана различная инновационная политика, которая предполагает, с одной стороны, реализацию мероприятий стимулирующих развитие кластерных инициатив, а с другой, – укрепление уже существующих связей субъектов инновационного процесса, создание для направлений развития благоприятной среды. Направление формирования и развития кластерных структур предполагает государственное участие в инновационном производстве, когда государственные органы делают акцент на создании благоприятных условий для развития инновационного процесса, либо разрабатывают страте-

гию стимулирования спроса на инновационную продукцию, суть которой заключается в размещении государственного заказа и обеспечении трансфера технологий. И в первом, и во втором случае следует четко определить проблемные зоны для выбора инструментов интеграционного взаимодействия. Так, когда существует проблема с недостаточной критической массой субъектов инновационного процесса, инструментами поддержки могут стать инкубаторы, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, стартапы, технопарки и технополисы, а также привлечение новых фирм. Если субъекты инновационного процесса сталкиваются с недостатком информации, то в таком случае создание информационных порталов для всех участников является наиболее целесообразной формой взаимодействия. Ликвидацией фактора информационной недостаточности может стать выпуск различных информационных материалов, проведение аудита и картографирование компетенций. Таким образом, для эффективной реализации инновационной политики необходимо выделить направления следующего характера:

- определение территориальной локализации отдельных субъектов инновационного процесса, определение возможностей софинансирования аналитических исследовательских центров и оценка влияния центров на социально-экономическое развитие региона;
- содействие формированию институциональной среды для развития территориальных научно-промышленных комплексов;
- способствование реализации программ развития территории на основе инновационного производства;
- определение источников финансирования инновационных процессов с использованием метода софинансирования;
- принятие мер, способствующих выводу предприятий на внешние рынки, которые включают в себя проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий;
- реализация программы подготовки и переподготовки кадров, согласованной с основными представителями инновационного процесса;
- обеспечение интеграционного взаимодействия предприятий и учреждений сферы образования;

– разработка механизма, обеспечивающего эффективную поддержку инновационного процесса;

– формирование благоприятных условий для эффективного развития инновационной составляющей экономики, включая разработку стратегии инновационного развития, способствующей устранению негативных факторов.

Однако все вышеперечисленные направления должны реализовываться не в хаотичном порядке, а в соответствии с развитием каждого этапа интегрированного взаимодействия субъектов инновационного процесса (табл. 2). При этом обязательным условием осуществления интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса является наличие трех элементов:

– сформулированных целей и задачи взаимодействия субъектов;

– стратегии развития инновационной составляющей экономики;

– научно-технологического потенциала.

Таблица 2

Состав наиболее предпочтительных мер поддержки интеграционного взаимодействия субъектов инновационной составляющей экономики

Этапы интегрированного взаимодействия субъектов	Этапы инновационного процесса	Результаты деятельности	Наиболее предпочтительные меры
1	2	3	4
1 этап (формирование и развитие взаимодействия между субъектами инновационного процесса)	Фундаментальные научно-исследовательские работы	Нерегламентированное использование новых научных знаний	Создание организаций, занимающихся научной деятельностью, совместное использование собственности субъектов инновационного процесса, создание базы данных научной информации, формирование банков научных материалов и образцов, в том числе с удаленным доступом

1	2	3	4
1 этап (формирование и развитие взаимодействия между субъектами инновационного процесса)	Прикладные научно-исследовательские работы	Знания, обладающие новизной, используемые при проведении опытно-конструкторской работы	Координация финансирования, предоставление грантов, передача областной собственности, стимулирование спроса на научные разработки, предоставление льгот, приобретение научно-технической продукции, организация участия в конкурсах, организация рекламы
	Опытно-конструкторские работы	Опытный образец	
	Технологические и коммерческие работы	Образец, удобный для использования в коммерческих целях	
2 этап (повышение эффективности деятельности субъектов интеграционного взаимодействия)	Производство (деятельность)	Техническое измерение конкретного вида продукции (организация научной деятельности, оказание услуг)	Выделение финансовых средств, предоставление ссуд из бюджета, выдача гарантий и поручительств, участие в создании альянсов, предоставление налоговых коридоров, защита прав интеллектуальной собственности
3 этап (высокий уровень конкурентоспособности всех участников инновационного процесса)	Совершенствование	Повышение качества изделия (продукции, услуги)	Продвижение наукоемких и высокотехнологичных продуктов и услуг на зарубежные рынки с высокими барьерами входа; налаживание сетевого взаимодействия технопарков и центров трансфера технологий
	Модификация	Дополнительная модификация	

В результате интеграционное взаимодействие субъектов позволит в долгосрочной перспективе:

- обеспечить бесперебойной поставкой качественного сырья по договорным ценам, увеличивая возможности совместного использования сырьевой базы;
- рационально использовать возможности специализации предприятий, снижая издержки производства, устраняя неэффективные производства, увеличивая производственные мощности;
- значительно сократить коммерческие риски;
- добиться повышения эффективности управления;
- значительно снизить затраты по всей цепочке добавленной стоимости, начиная от производителей сырья и заканчивая потребителями конечной продукции;
- установить эффективные масштабы производства;
- за относительно короткое время стабильно пополнять бюджеты различных уровней;
- выстроить технологическую цепочку инновационного производства, обеспечивая развитие целой группы предприятий, входящих в нее.

В состав субъектов инновационного процесса входят три основные элемента: государство, наука, реальный сектор экономики, – которые в работе классифицированы как макро-, мезо- и микроуровни. В процессе эволюции развития экономики, при разных общественных системах они выступают в разном институциональном облике и по-разному взаимодействуют, а главное в этой системе взаимное – переплетение инновационной деятельности каждого из трех элементов. Речь идет об обязанности каждого из участников помимо выполнения собственных, присущих ему по природе функций, принимать участие в деятельности интегрирующих субъектов.

2. Интеграционное взаимодействие является формой целесообразного воздействия органов власти на экономическую систему с целью обеспечения или поддержания определенных инновационных процессов и изменений экономических явлений посредством содействия формированию хозяйственных связей и пропорций, координации экономической деятельности на основе согласования интересов участвующих субъектов.

3. Интенсификация интеграционного взаимодействия может быть достигнута следующим путем:

– научные организации не должны останавливаться на границе, отделяющей исследовательскую деятельность от ее первичной материализации, необходимо продолжать участвовать в трансформации научного знания на всех этапах инновационного процесса. Эта идея воплощается на стадии формирования инновационной составляющей экономики в концепции внедрения новой технологий.

– крупный бизнес начинает активизировать свою деятельность, не ограничиваясь при этом заказами научным организациям, а активно участвуя в научно-исследовательской деятельности, в данном случае речь идет о создании инновационных предприятий путем выделения проявивших инновационную инициативу собственных научных коллективов из состава корпораций; это так называемый предпринимательский метод реализации родившегося в недрах крупного предприятия технического решения. Естественно, отношения крупного капитала с малым бизнесом не ограничиваются сферой научных исследований. Выделение из собственного состава своих подразделений приняло в последнее время значительные размеры и получило название «аутсорсинг», но это выходит за рамки данного исследования;

– государство берет на себя обязанности по созданию условий для материализации научного знания в промышленное производство и обеспечению интеграционной взаимосвязи между научно-исследовательскими центрами, проектно-конструкторскими организациями и предприятиями, занимающимися производством инновационной продукции, также оно будет решать социальные задачи, связанные с кризисной ситуацией в научно-производственной сфере; в виду этого обстоятельства органам власти целесообразно применять координированные действия по отношению к академической, вузовской и отраслевой науке, перепрофилируя ее на решение задач прикладного характера, способствующих модернизации экономики.

Таким образом, ключ к успеху лежит не в нахождении локомотива инновационных преобразований, а в становлении интеграционных взаимоотношений между всеми участниками инновационного процесса. Конечный результат зависит не столько от максимальных усилий каждого отдельного участника, сколько от слаженности и согласованности их действий в достижении совместного конечного ре-

зультата. Главная особенность формирующихся интеграционных взаимоотношений состоит в том, что они должны быть не только равноправными, но и взаимодополняющими друг друга. То есть поощряется и даже требуется взаимное проникновение в допустимых пределах в сферу деятельности партнеров по инновационной цепочке. В результате снижаются или даже исчезают потери, объективно возникающие при переходе от одного этапа инновационного процесса к другому.

Литература

1. Григорьев, Л. 2008. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций. Вопросы экономики 4: 25-43.
2. Glagolev S.N. Vaganova O.V. 2013. Specific Determinants for structuring the Economy, Taking into Account the Factor of Integration. World Applied Sciences Journal 24 (10): 1322-1329.
3. Hritonenko, N., 2008. Modeling of optimal investment in science and technology. Nonlinear Analysis: Hybrid Systems, 2(2): 220-230.
4. Blanchet-Scalliet, C., N. El Karoui, M. Jeanblanc, Kupriyanov and L. Martellini, 2008. Optimal investment decisions when time-horizon is uncertain. Journal of Mathematical Economics, 44(11): 1100-1113.
5. Глазьев, С. Ю. 2009. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов Вопросы экономики 4: 5-9.
6. Vladika, M.V., Malykhina, I.O. 2013. Scientific and Methodical Bases of Formations of Indicator System of Innovative Potential Assessment of Higher Educational Institutions. World Applied Sciences Journal 25 (12): 1722-1728.
7. Dezhina, I., Graham, L. 2001. Is Russia Developing a Commercial Culture for High Technology? – Research Technology Management, 68 p.
8. Hague, R., Harrop, M., Breslin, S., 2005. Comparative government and politics An introduction. 4-th edition haundmills: Macmillan.318 p.
9. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. 2008.
10. Kline, S., Rosenberg, N. 1986. An Overview of Innovation. The Positive Sum Strategy / Landau and Rosenberg (Eds.). Washington

3.2. Теоретические основы формирования партнерских связей в инновационном процессе

Характер современного международного разделения труда определяется мощными транснациональными корпорациями, способными аккумулировать научно-технические ресурсы и за счет своего монопольного положения обеспечивать рентабельный сбыт наукоемкой продукции. Стремление России построить инновационную экономику связано с формированием прогрессивной социально-профессиональной структуры общества и расширением доли высоко-

технологичной продукции в общем объеме товарного производства. В этих условиях отрасль науки становится все более активной частью производительных сил.

В научно-производственном взаимодействии научно-образовательный комплекс и экономика выступают как обоюдно заинтересованные партнеры: одна сторона – как сфера воспроизводства интеллектуального потенциала, нуждающаяся в материальной поддержке, а другая – как потребитель научного продукта, являющегося основой повышения конкурентоспособности предприятия на мировом рынке товаров и услуг.

В настоящее время научно-производственное партнерство призвано решить ряд задач, в том числе связанных с: оптимизацией организационных и финансовых затрат государства по управлению организациями государственного сектора науки, с повышением эффективности государственной поддержки фундаментальной науки и обеспечения ее опережающего развития, с поэтапным реформированием системы управления организациями государственного сектора науки, созданием крупных научно-производственных интегрированных структур, обеспечивающих концентрацию ресурсов государства и бизнеса на прорывных направлениях развития науки и техники для решения важнейших проблем развития высокотехнологичных отраслей экономики и освоения секторов наукоемкой продукции мирового рынка. Также посредством налаживания механизмов коммуникационно-производственного взаимодействия в НИОКР развивается кадровый потенциал науки, сохраняется и восполняется уникальная материально-техническая база научных организаций, обеспечивается системная интеграция научной и образовательной деятельности, расширяются возможности профессиональной самореализации талантливой молодежи в сфере науки и технологий.

Взаимодействие в научно-промышленной сфере строится на основе формирования партнерских связей. Поэтому теоретический анализ следует начать с описания явления партнерства, разграничив его со смежными категориями. Феномен партнерства характеризуется как цивилизованная форма общественных отношений в социально-трудовой сфере, обеспечивающая согласование и защиту интересов

работников, работодателей (предпринимателей), органов государственной власти, местного самоуправления путем заключения договоров, соглашений и стремления к достижению консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития [21]. Партнерство рассматривается как ключ к отношениям нового типа – неконфронтационным, демократического типа, основанным на равенстве, доверии и сотрудничестве [13, с. 32]. Партнерство – это совместная деятельность, осуществляемая на основе участия нескольких субъектов в разработке и принятии решений или на основе объединения их ресурсов [11, с.546].

В.В. Масленников рассматривает партнерство в контексте динамики создания определенного коммерческого продукта силами нескольких субъектов бизнеса. У данного автора делается акцент на появлении и развитии новых коммуникационных возможностей между партнерами [15]. У А.Л. Журавлева [4] отражен отношенческий компонент в бизнес-партнерстве. Партнерство – процесс динамичный и некоторые исследователи останавливаются на анализе стадий партнерства, предлагая выделять этапы конструктивного, стратегического, доверительного, глобального партнёрства [30]. Партнерские отношения можно определить как совокупность материальных, технологических, финансовых, коммуникационных и других отношений возникающих между участниками рынка, формируемых посредством бизнес-коммуникаций компании и ориентированной на эффективное перераспределение ресурсов [16].

Концепт «партнёр», в свою очередь, определяют как субъект широкого спектра взаимодействий, добровольно ориентированных на особый характер взаимных отношений, основывающихся на конструктивном согласовании своих целей; на сотрудничестве, доверие и честность; на равноправие, диалог и компромисс; на соблюдение правил игры, обязанностей и ответственности за все риски своих отношений [13, с. 30].

В литературе выделяются следующие характерные особенности для партнера как субъекта взаимодействий:

– добровольный характер вступления субъекта в партнёрские отношения.

- наличие своих оформленных целей и ориентированность на их согласование с целями других субъектов взаимодействий;
- ориентация на сотрудничество с другими партнёрами по взаимодействиям, с широким кругом субъектов, создающих контекст и среду партнёрских отношений;
- устойчивая способность к поиску компромиссов, к их достижению и осуществлению;
- оформленное желание и умение осуществлять диалог, доверие, соблюдать правила игры как формальные и неформальные нормы и установления в отношениях;
- готовность и способность нести обязанности и ответственность во всём спектре партнёрских отношений [13, с. 30].

Согласно другим источникам, специфика партнерских связей состоит в том, что:

- каждая из сторон имеет свои собственные цели (выгоды), достижение которых возможно только в результате совместной работы;
- выдвигаемые цели каждого из партнеров являются достаточно значимыми;
- сотрудничество потенциально может продолжаться достаточно длительный период (и даже не иметь четко запланированного конца во времени), хотя в каждый момент времени любой из партнеров может принимать решение о продолжении или приостановлении сотрудничества;
- параллельной реальностью часто являются личные отношения между партнерами (взаимная симпатия, интерес и т.д.) [1, 2, 14, 28, 22].

Партнерство, таким образом, есть взаимодействие, основанное на сотрудничестве. Сотрудничество часто рассматривают как способ удовлетворения потребностей организаций [20, с. 12]. Причем считается, что идея широко применять механизмы сотрудничества в рыночных отношениях заимствована из Японии [35], где кейретсу (местные объединения компаний разного профиля) продемонстрировали высокую конкурентоспособность. В результате изучения японского опыта западными бизнесменами была осознана необходимость

взаимодействий сотрудничества в первую очередь, с поставщиками, а затем с потребителями.

Теория игр [3] рассматривает сотрудничество как игру с ненулевой суммой, то есть сумма прибыли всех участников процесса сотрудничества минус сумма их убытков от взаимодействия положительна. Сотрудничество с точки зрения Шеллинга [31] понимается как взаимодействие, обусловленное взаимозависимостью получаемых выгод. Следует отметить, что взаимозависимость не является единственным фактором, определяющим появление отношений сотрудничества, потому что подразумевается наличие минимального уровня доверия между сторонами.

Взаимодействие понимается как процессы воздействия различных элементов системы друг на друга, их взаимная обусловленность и изменение состояния [20, с. 15]. Если учитывать, что существуют три типа взаимодействий в социально-экономических системах (позитивное, негативное и нейтральное) [33, с.74], то сотрудничество можно отнести к позитивному типу взаимодействий.

С позиции одних авторов, сотрудничество подразумевает формирование отношений между фирмами, идущих дальше обычного делового партнерства, но не доводящих дело до юридического слияния. Оно предполагает проведение совместных исследований, обмен технологиями, совместное использование производственных мощностей, объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции, продвижение на рынок продукции друг друга [5]. С позиции других авторов, сотрудничество – это вид межфирменного взаимодействия в конкурентной среде [12] или инструмент и форма конкуренции, оно растет с развитием общества [8]. Сотрудничество также понимают как совместное использование ресурсов для создания конкурентных преимуществ [12, с.107].

Если рассматривать сотрудничество более широко, не делая акцент лишь на бизнес-сферу, то можно согласиться с И.А. Румянцевой в том, что сотрудничество есть позитивное взаимодействие организаций, индивидов, групп в процессе совместной деятельности, направленное на достижение общих целей, обеспечивающее взаимную выгоду, не ущемляющее интересы взаимодействующих сторон, предполагающее активность и инициативность взаимодействующих сторон

в установлении контактов, взаимопонимание, гуманные, доброжелательные и доверительные отношения, совместно осознанные и принятые действия, положительное взаимное влияние друг на друга [20, с. 20]. И в этом случае принципами сотрудничества являются:

1. Нравственно-правовой принцип означает наличие честной деловой морали, добросовестности в отношениях участников сотрудничества.

2. Принцип необходимой и достаточной информационной открытости предполагает возможность получения информации и контроля в той части, которая не является только внутренней компетенцией.

3. Принцип согласующего целеполагания, предполагающий выработку общих целей и общих интересов.

4. Принцип нормативно-методический, включающий как требования к отбору участников (совместимость, критерии и параметры оценки) по выбранным на стадии стратегического управления критериям формирования конкурентных преимуществ, так и необходимость выработки для разрабатываемой системы сотрудничества единых для всех участников норм, методик и оценок деятельности.

5. Принцип взаимной адаптации: постоянной поддерживающей коммуникации, концентрации ресурсов, высокого качества управления, согласования и рационализации операционных процессов предполагает поиск возможностей оптимизировать взаимосвязанные процессы во взаимодействующих объектах.

6. Принцип высокого уровня и устойчивости отношений, поддержания или повышения уровня развития сотрудничества, включая профилактику кризисов, предполагает создание системы контроля, охватывающей как производственные процессы, так и развитие сотрудничества, оценку уровня его развития.

Необходимо также отметить, что для формирования системы научно-производственного взаимодействия требуются соответствующие условия, к числу которых можно отнести:

– особенности конкретного рынка, имеющего тенденцию к взаимодействию участников;

- высокие риски, связанные с конкурентной борьбой, которые уменьшаются в случае сотрудничества;
- примерно равный уровень развития входящих в партнерство организаций, стабильность их развития и наличие какого-либо соответствия между ними: рыночного, производственного или управленческого;
- имеющиеся связи между организациями и тенденция к усложнению взаимодействий между ними;
- неоднородность ресурсов, возрастание конкуренции за ресурсы;
- невозможность достичь в одиночку целей, которые становятся достижимыми в случае сотрудничества;
- давление проблем, которые представляется возможным разрешить, используя механизм сотрудничества;
- новая возможность расширения сферы деятельности на основе сотрудничества;
- ускорение происходящих изменений в экономике [20, с. 52].

Таким образом, система партнерских связей выступает катализатором рыночной активности предприятия и первоочередным двигателем реализации инновационных процессов, создающим устойчивые конкурентные преимущества и развивающим ключевые компетенции.

Инновационное развитие как приоритетное направление экономической трансформации связано с подготовкой специалистов в сфере менеджмента высоких технологий, что обуславливает необходимость научного и производственного взаимодействия университетов, научных организаций и производственных компаний. Основной проблемой формирования поля взаимодействия между обозначенными субъектами инновационной экономики является имеющая место в России чрезмерная диспропорция структурных элементов экономики, выражающаяся в высокой доле топливно-энергетических и сырьевых отраслей при существенном сокращении удельного веса обрабатывающей промышленности. Условия внешней среды характеризуются также снижением инновационной активности промышленных предприятий, зависимостью науки от государственного финансирования,

превращением внутреннего рынка России в преимущественно потребительский, зависящий от импорта.

Определяющим фактором развития экономических систем является своевременное и стратегически продуманное внедрение инноваций. Проблема инновационного пути развития России в последние годы активно обсуждается на различных форумах, на уровне правительств и топ-менеджмента корпораций. Активная потребность в формировании реально работающего механизма управления инновациями связана с предельностью существующих возможностей роста за счет экстенсивного развития. Инновационное развитие – это, прежде всего, интенсивное развитие, основанное на росте, обеспечиваемом революционными новшествами, гарантирующими значительный экономический эффект [27].

Проблемы повышения эффективности взаимодействия предприятий, университетов и научных организаций обостряются в условиях экономики знаний, где главным конкурентным преимуществом субъектов рынка становится не просто информация, а накопленный организацией интеллектуальный капитал. Экономическое развитие стран, отраслей предпринимательских организаций основано на том, что новые знания приводят к возникновению новых технологий, в результате чего возникают положительные макроизменения и новое видение мира. Причем движущей силой современной экономики становится не просто способность создать новое знание, но его продуктивное применение. Еще в 70-е гг. XX в. выдвинута идея наибольшей значимости образования как отрасли экономики, в силу ее многосторонности и проявления связи с производством, наукой, рынком труда, информацией, ее хранением и распространением. В экономиках разных по уровню развития стран наблюдается опережающий темп прироста инвестиций в знания. По сравнению с инвестициями в основные фонды инвестиции в сектор знаний в развитых странах составляют около 10 % ВВП, а в России – 4,7 % [7].

Согласно Д.П. Фролову и Д.А. Шелестовой, знания – это результат познания, то есть когнитивного освоения объективной действительности, представленной совокупностью эмпирических данных [29, с. 7]. Для постиндустриального общества характерно увеличение операций с информацией и повышение роли знаний. Роль бизнеса в

развитии экономики выражается через его способность адаптироваться к условиям внешней среды за счет аккумуляции значительных средств и естественного стремления к росту активов. Перед современными корпорациями стоят не только правовые, экономические, экологические, кадровые проблемы, но и проблемы, связанные с когнитивизацией управления спросом [23].

Институциональную структуру экономики знаний составляют:

– образование – через образовательный процесс, включающий в себя общее образование, высшее профессиональное образование;

– наука – через научно-исследовательские институты (НИИ), научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР), учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК);

– законодательство – через соответствующие государственные органы;

– бизнес (организации, фирмы, предприятия, корпорации, имеющие различные формы собственности и осуществляющие различного рода инновации) [7].

Повышение инновационного статуса экономики увеличивает спрос на высококвалифицированный труд, а, следовательно, на своевременное производства и передачу знаний. Поэтому должно иметь место опережающее развитие общеобразовательной и профессиональной школы с сохранением лидирующей роли университетов как ключевого элемента системы воспитания специалистов для общества знаний. Университет нового типа является многопрофильной структурой, органично сочетающей в себе образовательную, научную и инновационную деятельность и вносящей реальный вклад в повышение региональной и национальной конкурентоспособности [7]. В этой связи появляется новая трактовка вуза как предпринимательского университета, потому что рассматривается в качестве исходного звена в цепи поставки на рынки инновационной продукции и повышения качества жизни населения.

Заинтересованность бизнеса во взаимодействии с университетами рождается, исходя из желания повысить качество, уникальность

поставляемого интеллектуального ресурса. В связи с этим перед экономикой знаний ставятся такие задачи, как:

- 1) достижение инвестициями в образование критического значения, соответствующего политике общества, основанного на знаниях;
- 2) повышение отдачи от инвестиций в образование на всех уровнях – государства, работодателя и личности;
- 3) разработка стратегических основ развития знаний, гарантирующих каждому доступность непрерывного обучения [34].

Из-за необходимости стратегического и системного взгляда на проблему формирования ориентированной на знания экономики появляется понятие «Triple Helix» («тройная спираль»), неразрывно связывающее университет – правительство – бизнес, где три этих составляющих неразрывно связаны между собой. Как отмечается у Л.П. Киященко [9], понятие «тройной спирали» в социологию инновационного развития науки введено Г. Этцковичем и Л. Лидесдорфом в 2000 г. в качестве критического ответа на концепцию второго типа производства знаний Гиббонса. Оно было уточнено в 2007 г. на конференции в Сингапуре в докладе Г. Этцкович и Ч. Жоу: «Региональный инициатор инновации: предпринимательский университет в различных моделях тройных спиралей. При этом роль системы высшего образования можно представить в виде единства трех задач:

- 1) обеспечение экономики специалистами необходимой квалификации. По данным мониторинга экономики образования, работать по полученной специальности планирует не более 50 % студентов системы профессионального образования;

- 2) создание нового знания и доведения его до внедрения в производство. Задача России – к 2015 г. довести финансирование науки до 2,0 % от ВВП, в то время как страны ЕС в 2010 г. довели ассигнования до 3,5 %;

- 3) получение доходов от экспорта образовательных услуг, технологий [7].

Актуальность научно-производственного взаимодействия в экономике знаний обусловлена теми возможностями, которые получают организации-партнеры. Мировая практика свидетельствует, что именно крупное производство формирует спрос и предложение, устанавливает определяющие условия лидерства в конкурентной

борьбе. Концентрация является объективным процессом, являющимся естественной основой конкретных отраслевых, функциональных систем [6]. Построение партнерских связей с научно-исследовательскими и университетскими организациями происходит на фоне установления множества внутренних цепочек параллельных обязательств между конкурирующими предпринимательскими структурами, а также стратегических горизонтальных и вертикальных связей, в которых происходит постоянный обмен информацией. Чтобы не проиграть в конкурентной борьбе, необходимо расширять масштабы бизнеса, осваивать новые технологии на всех этапах производственного процесса, расширять ассортимент, совершенствовать систему продвижения товара, активнее использовать межсетевые взаимодействия [6]. Инновационная активность производственных компаний позволяет получить устойчивое конкурентное преимущество, в случае учета развития рынка и повышения удовлетворенности конечных потребителей [25].

Результативность и применяемые формы интеграции зависят от характера вступающих во взаимодействие субъектов и от формы организации данного взаимодействия. Кроме того, степень интеграции и формы взаимодействия зависят и от условий отрасли, национального и регионального хозяйств. Если раньше интеграция проводилась под государственным давлением, «сверху», то сейчас она рассматривается как способ адаптации предприятий к экономической реальности, как возможность стабилизации положения за счет притока инвестиций, снижения издержек и проводится «снизу» [24, с. 37].

Общетеоретическим проблемным аспектом построения механизма научно-производственного взаимодействия являются противоречия партнерской структуры, которые тем ощутимее, чем сложнее и интенсивнее отношения внутри него. Однако в данном случае противоречия стоит рассматривать как источник развития. Системой, способной разрешить внутренние противоречия научно-производственного партнерства, является маркетинг.

Новое качество взаимодействия конкурирующих структур на современном этапе развития экономики рождает различные формы партнерств: стратегические альянсы, деловые сети, бизнес ассоциации, логистические центры и системы, альянсы региональных, наци-

ональных и международных ритейлеров. Все это доказывает формирование нового качества взаимодействия конкурирующих структур в процессе активного сотрудничества.

Стратегические альянсы предполагают сотрудничество партнеров и привлечение ими капиталов и управленческих ресурсов с целью повышения конкурентоспособности партнеров. Одной из существеннейших его особенностей является ориентация всех участников на достижение некой стратегической цели [10, с. 141].

Деловые сети – это комплексные многосторонние инновационные структуры, возникающие на основе стратегических альянсов, обычно сочетающихся с другими формами организации, такими как отделения, филиалы [10, с. 146]. Основной характеристикой сетевой организации является ее конфедеративное устройство [6]. Деловые сети – инновационное явление. Вместе с тем, ожидается появление еще более крупных структур, включающих в себя конгломераты, предоставляющих доступ к широчайшему спектру торговых систем – это метарынки [17, с. 165]. Используя экономический эффект, обусловленный ростом масштаба производства, метарынки смогут быстро и непрерывно создавать новые структуры, предлагая дополнительные выгоды своим членам [6]. Метарынок – конгломерат деловых сетей, определяющими элементами которого являются:

- масштаб: операционная эффективность коллективных услуг в сообществе;
- синергизм: крупномасштабное сообщество и возможность сотрудничества в нем;
- скорость: способность быстро создать и запустить проект деловой сети [17].

Актуализация подобной формы рыночного взаимодействия обуславливает значимость формирования крупных и эффективных научно-производственных партнерств. Возникновение метарынков также связано с осознанием на рубеже XX и XXI вв. необходимости объединения усилий различных стран в целях использования лучших научных достижений в интересах человечества. Иными словами при формировании метарынка должна идти речь о построении механизма международного научно-производственного партнерства.

Ожидается, что творческое взаимодействие вузов, научно-исследовательских организаций (НИИ) и производственных компаний будет опираться на следующие механизмы: координация научных исследований и разработок в целях устранения их фрагментарности и дублирования; концентрация усилий творческих коллективов на приоритетных направлениях науки в интересах развития конкурентоспособного инновационного производства; содействие мобилизации и консолидации интеллектуальных, материально-технических и финансовых государственных и предпринимательских ресурсов в целях повышения эффективности использования дорогостоящего научного и промышленного оборудования [32, с. 5-33].

Вместе с тем, практическая реализация государственных инициатив создания инновационно-ориентированной экономики сталкивается с рядом объективных трудностей, в числе которых:

- низкий спрос со стороны реального сектора экономики на перспективные с точки зрения коммерческого применения результаты научно-технической деятельности из-за нехватки собственных средств для инноваций, высокой стоимости нововведений, длительных сроков окупаемости;

- отсутствие развитой правовой базы для осуществления инновационной деятельности (недостаточность государственной поддержки: финансирования, налоговых преференций, государственных гарантий);

- отсутствие действенных механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, что приводит к распылению бюджетных средств и недофинансированию исследований;

- отсутствие общей координации финансируемых отдельными федеральными органами исполнительной власти НИОКР, что препятствует как консолидации финансовых, кадровых и организационных ресурсов государства для реализации крупных научно-производственных проектов, так и инвентаризации и введению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета, в смежных отраслях реального сектора экономики;

– ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями на уровнях воспроизводства научных кадров, организационного обеспечения цепи «прикладные исследования – опытно-конструкторские разработки – производство», подготовки специалистов под конкретные направления инновационной деятельности;

– низкая информационная прозрачность инновационной сферы, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта инновационного продукта;

– недостаточный уровень развития малого инновационного предпринимательства;

– наличие законодательных ограничений, не позволяющих использовать бюджетные средства, выделяемые РАН и отраслевым академиям, имеющим государственный статус, ведомственным и другим государственным научным организациям на развитие инновационной деятельности;

– недооценка рядом представителей органов государственной власти и управления социально-экономической значимости развития инновационных процессов в стране, что приводит к не всегда обоснованному выбору отраслевых и региональных приоритетов технологического развития и, соответственно, снижению эффективности использования бюджетных средств [32].

Кроме того, одной из значимых проблем взаимодействия инновенется недоукомплектованность производственных компаний, входящих в научное партнерство специалистами высокой квалификации. Средний показатель дефицита высококвалифицированных специалистов в компаниях-участниках технологических платформ составляет 35%. По мнению экспертов, департаменты инновационного развития компаний укомплектованы высококвалифицированными специалистами в следующем долевом соотношении:

– разрабатывающие бизнес-стратегию развития компании – на 60%;

– занимающиеся разработкой научной программы инновационного развития компании – на 60%;

- занимающиеся управлением технологического процесса инновационного производства – на 60%;
- занимающиеся формированием кадрового состава коллективов, включенных в выполнение программы инновационного развития компании – на 70%;
- организующие повышение квалификации персонала компании – на 85%;
- осуществляющие сбор и анализ объективной информации о технологических компетенциях и позиции компании на отечественном рынке – на 70%;
- осуществляющие сбор и анализ объективной информации о технологических компетенциях и позиции компании на мировом рынке – на 65%;
- организующие разработку и реализацию мер по внедрению новых технологий, инновационных продуктов и услуг – на 55%;
- занимающиеся совершенствованием механизмов планирования и управления процессами инновационной деятельности в компании – на 65%;
- занимающиеся организацией исследовательских и опытно-конструкторских работ – на 65%;
- организующие запуск в производство инновационных продуктов – на 60%;
- организующие продвижение на рынок инновационной продукции и услуг – на 60%;
- организующие информационную поддержку управления производственными и бизнес-процессами – на 70%;
- организующие взаимодействие компании с вузами и НИИ по совместной реализации инновационной программы развития компании – на 75%;
- осуществляющие разработку документов, описывающих основные направления технологического развития компании – на 65%;
- реализующие систему мер, направленных на расширение научной и производственной кооперации – на 70%;

– осуществляющие прогноз коммерческого риска инновационной инициативы – на 60% [18].

Еще одной слабой стороной формируемых коммуникационно-промышленных взаимодействий является традиционно низкая производительность труда. Источники роста производительности труда необходимо искать не только в рациональной организации всей системы предпринимательской деятельности и повышении технического оснащения производств, но и в изменении отношения к работнику как носителю нематериального капитала компании. Росту знаний и профессионализма работника способствует рациональное инвестирование, мотивация, ориентированное на стоимость мышление [26].

Преодоление данных проблем связано с построением механизма взаимодействия между научными, образовательными и предпринимательскими организациями.

Организационное оформление взаимодействия высокотехнологичных производственных отраслей, вузов и научно-исследовательских учреждений строится на базе малых инновационных предприятий в вузах и технологических платформ. Формирование организационных механизмов взаимодействия с вузами предусматривает также взаимное участие сотрудников компании, учреждений науки и высшего образования в коллегиальных органах управления партнерским научным проектом, взаимное участие сотрудников компании и учреждений науки и высшего образования в консультативных органах (табл. 1).

Таблица 1

**Численность и доля малых инновационных предприятий (МИП)
в вузах различных федеральных округов**

Федеральный округ	Количество МИП	Доля региона, %
1	2	3
Центральный федеральный округ	207	25,7
Приволжский федеральный округ	181	22,5
Сибирский федеральный округ	164	20,4
Южный федеральный округ	78	9,7
Северо-Западный федеральный округ	76	9,5
Уральский федеральный округ	54	6,7
Северо-Кавказский федеральный округ	26	3,2
Дальневосточный федеральный округ	18	2,2
Итого	804	100

Источник: [19, с. 29].

Большая часть малых инновационных предприятий вузов (96%) были учреждены в 2010-2012 годах (табл. 2). Лидером 2009, 2010, 2013 годов по количеству созданных МИП является Сибирский федеральный округ, 2011, 2012 годов – Центральный федеральный округ. По численному росту отставание характерно для Дальневосточного округа. Относительно быстрый рост численности отмечается в Южном, Сибирском и Уральском федеральных округах.

Таблица 2

Численность малых инновационных предприятий в вузах в различных федеральных округах по годам учреждения

Год	Федеральные округа							
	Центральный	Приволжский	Сибирский	Южный	Северо-Западный	Уральский	Северо-Кавказский	Дальневосточный
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2009	5	3	12	0	3	0	4	0
2010	47	45	63	32	22	22	7	5
2011	102	91	64	35	29	21	8	5
2012	52	42	23	10	22	11	7	7
2013	1	0	2	1	0	0	0	1

Источник: [19, с. 31].

Важной формой кооперации производственных компаний, вузов и научно-исследовательских организаций являются технологические платформы, как новый тип стимулирования инновационного технологического развития по направлениям, имеющим стратегическое значение для повышения конкурентоспособности России на международном рынке товаров и услуг. В рамках технологической платформы осуществляется партнерство предпринимательских, научных и образовательных организаций. Технологические платформы обеспечивают дополнительные возможности мобилизации ресурсов на целевых направлениях индустрии, они способны охватить практически все отрасли экономики, консолидировать ресурсы производственных компаний, университетов и научно-исследовательских организаций [32, с. 5-33].

Технологическая платформа определяется как механизм государственно-частного партнерства в области научно-технологического и промышленного развития, обеспечивающий выработку и реализацию долгосрочных приоритетов в масштабах отдельных секторов экономики на основе общего видения будущего этого сектора, формируемого основными заинтересованными сторонами (наука, бизнес, потребители) и направленный на объединение усилий науки и бизнеса на всем протяжении цикла разработки и производства инновационной продукции, вокруг наиболее перспективных с точки зрения спроса инновационных проектов.) по приоритетным направлениям науки и технологий [32].

Европейские технологические платформы (ETPs) представляют собой частно-государственные партнерства, имеющие целью развитие деятельности в конкретных отраслях экономики наиболее эффективным способом. Технологические платформы – один из вспомогательных инструментов реализации национальных приоритетов научно-технологического развития и развития научно-производственных связей. Функциональными этапами их образования (с учетом опыта ЕС) являются:

1. Определение перспективного состояния науки и экономики на долгосрочную перспективу (20-30 лет), а именно:

- оценка необходимых направлений повышения конкурентоспособности с учетом развития мировых рынков;
- определение стратегических целей и путей технологической модернизации;
- оценка научно-технического потенциала с позиции задач построения инновационной экономики.
- постановка временных рамок реализации целей и формирование плана реализации исследований и разработок;

2. Формирование стратегической программы исследований, включая:

- выявление средне- и долгосрочных приоритетов проведения НИОКР;
- определение основных участников проекта;

- схематизации научно-производственной кооперации и оптимизация производственных цепочек, формирование программ обучения;

- оценка объема финансирования НИОКР;

- диагностика необходимых направлений развития научной инфраструктуры;

- определение принципов стандартизации и сертификации;

- разработка «дорожной карты» НИОКР для достижения поставленных задач.

3. Внедрение стратегической программы исследований:

- генерация постоянно меняющегося портфеля программ и проектов с различным финансированием, исследовательскими группами и производителями;

- определение источников финансирования;

- конкретизация схем сочетания ресурсов, инструментов взаимодействия в приоритетных научных направлениях, механизма обмена достигнутыми результатами;

- мониторинг продвижения по «дорожной карте»;

- уточнение тематики дальнейших исследований;

- корректировка взаимодействия со структурами, финансирующими НИОКР [32, с. 29].

Важное отличие российского варианта технологических платформ от модельного европейского – наличие организационных координаторов у каждой платформы.

Основные выгоды сотрудничества вузов и предприятий в рамках МИП вузов, технологических платформ или иных организационных форм взаимодействия заключаются в следующем:

- усиление роли в развитии региональной и национальной экономики;

- финансирование с относительной свободой использования средств;

- возможность реального применения разрабатываемых идей;

- доступ к высокотехнологичному оборудованию;

- возможность поощрения и стимулирования собственных сотрудников путем премирования и назначения стипендий [32].

В системе отношений «научная организация – вуз – предприятие» информационно-креативно-проектная стадия производственного процесса осуществляется в исследовательской сфере, а преобразование идей в конкретную потребительную стоимость происходит в бизнес-среде. Эффективность взаимодействия партнеров в инновационном процессе оценивается системно, с помощью проверки соответствия запланированным индикаторам. Одна из существующих методик оценки качества научно-производственного взаимодействия включает три группы индикаторов: 1) условия для возникновения инновации; 2) индикаторы знания (количество сотрудников с научной степенью, количество патентов, стоимость и количество лабораторного оборудования и др.); 3) индикаторы кооперации. На наш взгляд, в данной системе оценки учитываются создаваемые законодательными актами и программными мероприятиями обстоятельства осуществления НИОКР, измеряется научный потенциал партнерской цепи, определяется качество взаимодействия, однако не уделено внимания производственной компоненте, ответственной за коммерциализацию новшества и образовательному звену, формирующему знания, ответственному за обучение. Вместе с тем, сформированные в регионе условия инновационной активности организаций, не являются управляемыми на микроуровне. Поэтому предлагаемая ниже система показателей оценки взаимодействия партнеров в инновационном процессе представляет собой дополненный за счет добавления группы параметров производственной и образовательной компоненты сотрудничества и исключения группы показателей условий партнерства в НИОКР список, построенный на основе обобщения данных открытых источников [18, 19] и авторских дополнений:

1. Показатели научного потенциала взаимодействия:

- количество публикаций по теме НИОКР;
- количество объектов интеллектуальной собственности;
- число работников, проходящих стажировки в рамках коммуникационно-производственного взаимодействия;
- конкурентоспособность НИИ на рынке научной продукции в России, в странах СНГ и мира;

- укомплектованность высококвалифицированными специалистами-исследователями;
- инновационная инициативность исследователей;
- уровень технической и технологической оснащенности;
- условия испытания научной продукции (наличие полигонов, лабораторий, опытных предприятий),
- наличие устойчивого источника финансирования исследований,
- наличие опыта партнерских взаимодействий с производственной компанией;
- способность к полному самофинансированию за счет внебюджетных источников в настоящее время;
- способность развиваться в условиях самофинансирования до 2020 года за счет реализации собственной научной продукции.

2. Показатели эффективности обучения в рамках взаимодействия:

- достаточность образовательных программ для подготовки кадров необходимой для партнерства квалификации;
- количество внедряемых в рамках научно-производственного взаимодействия курсов повышения квалификации;
- степень развитости системы практик и стажировок студентов, аспирантов и научно-преподавательского состава вузов в компаниях,
- процент участия компаний в совершенствовании учебных программ и планов вузов,
- уровень развития системы непрерывного образования персонала компаний,
- процент участия сотрудников компаний в преподавательской работе.

3. Показатели эффективности коммерциализации инноваций в производственной сфере:

- уменьшение себестоимости выпускаемой продукции;
- экономия энергетических ресурсов в процессе производства;
- повышение производительности труда;

- создание новых, конкурентоспособных для российского и мирового рынка технологий, продуктов, услуг;
- доля финансирования НИОКР за счет собственных средств компаний;
- количество патентов и иных нематериальных активов, планируемых для поставки на баланс по результатам проведения НИОКР;
- количество планируемых к разработке и внедрению в производство технологий и продуктов по результатам выполненных НИОКР;
- эффективность внедрения: отношение объема продаж продукции, произведенной с использованием результатов НИОКР, к величине затрат на их проведение;
- количество продуктов, защищенных патентами.

4. Показатели качества взаимодействия в инновационном процессе:

- уровень развития партнерских отношений (пилотное сотрудничество, создание технологических платформ и пр.);
- эффективность коммуникаций между совместными структурными отделами партнерства;
- степень развитости инновационной инфраструктуры партнеров (ресурсные центры, патентные отделы, маркетинговые службы);
- количество патентов в расчете на одну компанию, входящую в партнерство;
- доля в общем объеме прорывных и улучшающих проектов;
- доля реализованных проектов НИОКР из числа запущенных;
- количество планируемых к разработке и внедрению в производство технологий и продуктов по результатам выполненных НИОКР;
- ожидаемая продолжительность цикла инновационного процесса или его отдельных стадий;
- соответствие технического и технологического потенциала организаций задачам партнерства;

- объективность сроков решения задач, стоящих перед партнерством;
- соответствие объемов финансирования величине себестоимости работ;
- соответствие квалификационного состава специалистов решаемым научно-производственным задачам;
- наличие гарантий укрепления позиций промышленной компании на внутреннем и внешнем рынке;
- уровень компетентности менеджмента с точки зрения эффективности реализации взаимодействия;
- длительность рентабельности использования научного результата;
- наличие критериев для достоверной оценки конъюнктуры рынка и прогнозирования эффекта на период коммерциализации инновационного продукта.

По оценкам специалистов [19, с. 92-94] основные механизмы взаимодействия с вузами и производственными корпорациями, запускаемые в научно-исследовательских организациях сводятся к: разработке документов, описывающих основные направления научного взаимодействия; формированию управленческих структур, отвечающих за научное взаимодействие с производственной компанией; введение механизмов совместной экспертизы новой научной продукции; формирование системы управления интеллектуальной собственностью. Соответственно, в вузах действуют механизмы: подготовки и переподготовки специалистов для компаний; практическое внедрение на базе производственных компаний результатов разработок студентами и работниками вуза; развиваются совместно с другими участниками партнерства инструменты прогнозирования научно-технического развития. В производственных компаниях, в свою очередь, определяются предметные направления взаимодействия с вузами и НИИ и отбираются опорные вузы; фиксируются объемы проведения совместных исследовательских и опытно-конструкторских работ; формируются структуры, ответственные за научно-техническое развитие; формируются согласованные с вузами программы повыше-

ния качества образования и подготовки кадров для работы в высокотехнологичных отраслях.

Взаимодействие производственных компаний с партнерскими вузами по реализации научных программ осуществляется в настоящее время в следующих формах:

- 80% компаний осуществили окончательный выбор партнерских вузов;
- 65% определили предметные направления взаимодействия с партнерскими вузами;
- 40% определили объемы проводимых совместных научных работ [19, с. 29].

Большинство компаний совместно с вузами разработали программы повышения качества подготовки специалистов для высокотехнологичных отраслей промышленности, которые предусматривают: развитие системы практик и стажировок студентов, аспирантов и научно-преподавательского состава вузов на предприятиях компании; участие сотрудников компании в преподавательской работе; развитие системы непрерывного образования персонала компании [19, с. 29]. Отмечаемые тенденции, свидетельствующие о положительной динамике взаимодействия, происходят на фоне определенных изменений в сфере НИОКР, которые обусловлены реализацией ряда федеральных целевых программ. Вместе с тем, согласно оценке Ф.Э. Шереги, М.Н. Стриханова, В.И. Савинкова, большая часть лиц (около 75%), занятых исследованиями и разработками оценивают состояние российской науки от застойного до упадочного. Причем более пессимистичные суждения дают рядовые исследователи [18].

Таким образом, анализ проблемы показывает необходимость наращивания партнерских связей в инновационном процессе, в том числе на основе институциональных преобразований, усиления конкурентной среды, что стимулирует заинтересованность бизнеса в повышении эффективности создания и коммерциализации инноваций. Основными проблемами российской инновационной политики выступают недостаточность финансирования, отсутствие рыночной ориентации научных исследований и разработок, незаинтересованность бизнеса в финансировании разработки и внедрения новшеств.

Последняя возникает из-за недостаточной насыщенности рынков и возможности обеспечения устойчивого роста бизнеса на них без внедрения инноваций с тем уровнем интенсивности, который принят в глобальных компаниях. Тем не менее, расширение торговых связей России, вступление ее в ВТО обнаружат необходимость переработки бизнес-стратегий уже в краткосрочной перспективе. Россия постепенно исчерпала возможности быстрого восстановительного роста на основе существующих материальных ресурсов и человеческого капитала. В условиях зависимости экономики страны от мировых цен на нефть и газ инновационная деятельность предприятий должна быть ориентирована на рост производительности труда, диверсификацию отраслей народного хозяйства, повышение качества используемых ресурсов и создаваемых продуктов, на обеспечение экологической устойчивости, в том числе за счет повышения энергоэффективности.

Литература

1. Балакшин М.Е. Деловые партнерские отношения в психологическом анализе: специфика, оценка, развитие // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2009. Том 15. № 4 С. 155-158.
2. Богданова Л.С. Доверие как социальный фактор развития партнерских отношений между организациями: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2006. 176 с.
3. Данилов В.И. Лекции по теории игр. М. : Российская экономическая школа, 2002. 140 с.
4. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности. М. : Изд-во Институт психологии РАН, 2005. 640 с.
5. Заяц С.Н. Формирование стратегии сотрудничества предприятия предпринимательского типа в сфере сбыта: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М. : РГБ, 2003. 185 с.
6. Иванюк И.А., Воротилова О. А. Маркетинг-система взаимодействия конкурирующих структур на современном этапе развития экономики // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. № 7. С. 84-90.
7. Ивинская И.В. Экономика, основанная на знаниях, как закономерный этап развития общества // Вестник ТГТУ. 2012. № 2 (106). С. 142-146.
8. Кавасаки Г. Как свести конкурентов с ума. М. : Росмэн-Пресс, 2004. 317 с.
9. Киященко Л.П. Трансинституциональная матрица инновационного сообщества // Философские науки. 2010. № 12. С. 50-57.
10. Классика маркетинга / Сост. Энис Б.М., Кокс К.Т., Моква М.П. СПб. : Питер, 2001. 752 с.
11. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента. М. : Издательско-Консалтинговое Предприятие Дека, 2004. 896 с.
12. Кривенцова Л.А. Концепция конкурентного сотрудничества фирм в современной экономике // Вестник уральского государственного технического университета. 2006. №10. С. 105-109.

13. Кузнецов В.Н. Партнёрство: культура партнёрства как интегрирующий гуманитарный кластер смыслов культуры мира и безопасности; партнёрств людей, народов и цивилизаций. М. : Книга и бизнес, 2011. 483 с.
14. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2008. 571 с.
15. Масленников В.В. Формирование партнерских отношений в предпринимательской деятельности: Дис. ... д. эконом. наук, 1998.374 с.
16. Микалут С.М., Старикова М.С., Резниченко А.А. Анализ структуры внешней деловой среды инновационных предприятий // Социально-гуманитарное знание. 2012. № 8. С. 228-235.
17. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в 21 веке. М. : Альпина Паблишер, 2001. 280с.
18. Перспективы взаимодействия производства и науки. Выпуск первый: Критерии эффективности партнерского сотрудничества производственных компаний, вузов и НИИ / Ф.Э. Шереги, М.Н. Стриханов, В.И. Савинков. М. : ВШЭ, 2012. 200 с.
19. Перспективы взаимодействия производства и науки. Выпуск второй: Механизмы партнерского сотрудничества производственных компаний, вузов и НИИ / Ф.Э. Шереги, М.Н. Стриханов. М. : ВШЭ, 2012. 104 с. –
20. Румянцева И.А. Управление сотрудничеством в обеспечении конкурентоспособности организации (теоретико-методический подход). Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 .М. :РГБ, 2009. 162 с.
21. Социальное партнерство: Опыт, технологии, оценка эффективности / В.В. Андрейченко, Н.И. Горин, А.А. Нецадин, В.Г. Роговая, Г.Л. Тульчинский; Под общ. ред. А.А. Нецадина и Г.Л. Тульчинского. СПб. : Питер, 2010. 152 с.
22. Социальные коммуникации: учеб. пособие / А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская. М. : Гардарики, 2008. 279 с.
23. Старикова М.С., Глаголев С.Н. Когнитивизация управления спросом как реакция на новые экономические условия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2012. № 3. С.99-102.
24. Старикова М.С. Инструменты и методы повышения эффективности деятельности образований корпоративного типа в промышленности: монография. М.: Изд-во СГУ, 2013. 174 с.
25. Старикова М.С. Оценка удовлетворенности и лояльности клиентов промышленной корпорации // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С.117-120.
26. Старикова М.С. Проблемы повышения производительности труда в России // Экономика. Управление. Право. 2013. № 5. С. 7-10.
27. Старикова М.С., Резниченко А.А. Условия инновационного развития корпораций в Белгородской области // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 137-141.
28. Сушков И.Р. Психологические отношения человека в социальной системе. – Екатеринбург : Слово, 2008. 448 с.
29. Фролов Д.П., Шелестова Д.А. Институциональный фактор развития «Экономики, основанной на знаниях» // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика, Экология. 2009. № 1
30. Чуфрин Г.И. Российско-китайское стратегическое партнёрство в настоящем и будущем // Китай в XXI веке: Глобализация интересов безопасности. – М. : Горностаи, 2007. 124 с.
31. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М. : ИРИСЭН, 2007. 366 с.

32. Шереги Ф.Э., Ключарев Г.А. Партнерское взаимодействие компаний, вузов и научно-исследовательских организаций для реализации научных программ и инновационного производства. Выпуск 4. М. : ЦСПиМ, 2013. 75 с.

33. Экономическая энциклопедия / Науч.- ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. М. : Экономика, 1999. 1055 с.

34. Экспресс-отчет «Экономика знаний» [Электронный ресурс]. URL: http://nadprof.ru/library/books/nnEk_znan_all_1.doc.

35. Miyashita K. and David W.R. Keiretsu: Inside the Hidden Japanese Conglomerates. New York: McGraw-Hill, 1994 . pp:487.

3.3. Тройная спираль в плановой экономике: эффективность вертикальной интеграции университетско-промышленных связей

Теория тройной спирали является достаточно новой для экономической науки с точки зрения описания инновационных процессов в хозяйстве страны. Однако, нельзя отрицать актуальность этой идеи для современной гонки инновационного развития государств.

Основной тезис теории тройной спирали заключается, согласно исследованиям И.Г. Дежиной, в приобретении институтами, ответственными за создание нового знания доминирующего положения в системе инновационного развития государства. Как правило, это обуславливается логикой развития самой науки, в связи с появлением все больше синтетических направлений, включающих как фундаментальные, так и прикладные исследования и разработки междисциплинарного характера. [1]

Существует большое разнообразие видов таких спиралей, которые различаются в зависимости от интенсивности взаимодействия их субъектов – государственного, производственного и научного секторов. Основными типами спиралей являются: 1) изолированное существование секторов; 2) вертикальный способ интеграции; 3) партнерство при наличии конкуренции; 4) горизонтальные тройные спирали.

В настоящей статье речь пойдет именно о втором типе тройных спиралей – вертикальном способе интеграции, поскольку от наследия плановой экономики, для которой как раз и характерна такая спираль, зависит основной вектор современного инновационного развития

России. [3] Для этого необходимо определиться с основными параметрами – субъектным составом теории и терминологией.

В рамках этой концепции выделяют трех акторов развития – государство, производство и наука. Центральное место в теории тройной спирали отводится межсубъектным отношениям, так называемым университетско-промышленным связям, основной целью которых является научно-технический прогресс. Выше обозначенные субъекты тройных спиралей, согласно рассматриваемой теории, изначально являются обособленными, но имеют свойство взаимного притяжения и взаимной интеграции, что и обеспечивает комплексное развитие как самой спирали, так и других сопряженных экономических систем для достижения главной цели.

Именно от цели функционирования университетско-промышленных связей в рамках теории тройной спирали и нужно исходить при характеристике плановой экономики.

В Советском Союзе общепринятым термином аналогичным «университетско-промышленные связи», наиболее актуальным для современных национальных инновационных систем, был «научно-производственные отношения», а средством достижения высшей цели – научно-технический прогресс. Таким образом, экономическая система плановой экономики СССР соответствует базовыми принципами теории тройной спирали, представляя классический вариант горизонтальной интеграции.

Опираясь на описание науки Советского Союза, приведенное в Большой Советской Энциклопедии Д.М. Гвишиани, важнейшими составляющими научно-технического прогресса в СССР выделяли: научный, инженерно-конструкторский потенциал – «исследовательский»; потенциал образования и технический потенциал производства; государственное планирование научно-технического прогресса, как важный фактор успешного развития науки и техники, повышения технического уровня производства и эффективности народного хозяйства, позволяющий государству сосредоточивать усилия ученых и др. специалистов на решении наиболее актуальных проблем, концентрировать финансовые и материально-технические ресурсы на главных направлениях науки и техники [2]. Эти составляющие научно-

технического прогресса полностью соответствуют субъектному составу теории тройной спирали.

Усиление взаимосвязи и взаимопроникновения названных элементов сопровождается развитием научно-технического прогресса, что ведет к формированию целостной структуры научно-производственных отношений и к появлению высшей формы интеграции на всем советском пространстве – научно-производственным объединениям.

Отдельными направлениями достижения научно-технического прогресса в плановой экономике являются параметры, называемые современными исследователями национальных инновационных систем «условиями инновационной инфраструктуры» или «рамочными условиями функционирования университетско-промышленных связей». К таковым в СССР относились:

1) организации, занятые разработкой фундаментальных и прикладных направлений науки, а также ее технологического применения – сеть научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных организаций;

2) кадры учёных и специалистов во всех звеньях цепи – от разработки научных идей до массового внедрения достижений науки и техники;

3) система подготовки и переподготовки научных и инженерно-технических кадров;

4) финансовое и материально-техническое обеспечение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

5) развитие научной, экспериментальной и производственной базы, её оснащённость научными приборами, инструментами, оборудованием, материалами для проведения исследований и разработок, внедрения их результатов в производство;

6) организация и управление научными исследованиями и техническими разработками и система внедрения достижений науки и техники в практику;

7) система информационного обеспечения, распространения передового опыта, пропаганды достижений науки и техники;

8) участие в международной кооперации и специализации в научных исследованиях и технических разработках, способность эф-

фективного использования преимуществ международного разделения труда [2].

Системообразующим элементом развития научно-технического прогресса в Советском союзе являлась экономическая политика партии. В частности, центральное место и ведущая роль в системе управления экономическими и социальными процессами в социалистическом обществе принадлежали планированию. Как правило, планы являлись пятилетними, в них закладывались стратегические установки партии по принципиальным вопросам развития народного хозяйства. Эти документы содержали конкретные задания и практические действия субъектам народного хозяйства. В таких условиях логично и справедливо то утверждение, что «чем совершеннее планирование, тем полнее раскрываются преимущества социалистического строя и выше темпы общественного прогресса».

От детальности проработки комплексных программ, составленных с конкретными заданиями по годам пятилетки, зависела эффективность экономической политики партии. Как правило, программы были нацелены на решение важнейших научно-технических проблем отраслей народного хозяйства и охватывали полный инновационный цикл – от проведения научных исследований до создания промышленных образцов. Кроме того в тексте документов закладывались источники финансирования затрат на разработку заданий, основанные на расчете экономической эффективности каждой конкретной научно-технической разработки. В каждую программу включалось более 4,5 тыс. заданий по разработке и новых машин, и агрегатов и прогрессивных технологических процессов, и материалов с заранее заданными свойствами. В программе прописывалась ответственность конкретных организаций за выполнение отдельных заданий. А по каждой программе утверждалась единая головная организация, ответственная за реализацию программы в целом [2].

Таким образом, наука была поставлена на службу коммунистическому строительству: целенаправленное плановое развитие науки и техники обеспечивало гармоничное, пропорциональное соединение достижений научно-технической революции с преимуществами социалистической системы хозяйства. Плановая вертикальная интеграция субъектов тройной спирали в советской экономике способствова-

ла не только развитию научно-технического прогресса, но и других сфер общества.

Экономическая политика СССР стремилась к постоянному совершенствованию механизма хозяйствования, с целью повышения эффективности производства и качества работы. Для решения поставленной задачи усиливалась ответственность министерств и ведомств за выполнение госпланов и ускорение темпов научно-технического прогресса. Долговременная стратегия КПСС, выработанная XXIV и XXV съездами, наиболее ярко воплотилась в опубликованном для всенародного обсуждения проекте «Основных направлений экономического и социального развития СССР на 1981-1985 гг. и на период до 1990 г.». Документ закреплял направленный неуклонный рост благосостояния советского народа на основе устойчивого развития экономики, научно-технического прогресса, повышения эффективности общественного производства и качества работы [2].

Исходя из целей и особенностей плановой системы хозяйствования, были сформированы и два других элемента тройной спирали: исследовательский и производственный секторы. Взаимная интеграция этих элементов в плановой экономике образует так называемую двойную спираль и имеет свою специфику.

Отличительными особенностями исследовательского сектора Советского Союза можно обозначить: разветвленную и взаимосвязанную систему научных учреждений, отвечающую потребностям развития советского общества; охват широкой фундаментальной проблематики при одновременной устремлённости к практике; решение текущих и перспективных задач коммунистического строительства [2].

Среди основных элементов исследовательского сектора выделяют: научно-исследовательские учреждения, проектные институты, конструкторские бюро промышленности, в которых сосредоточена значительная часть прикладных научно-исследовательских работ, а также опытные и конструкторские работы. Однако, неотъемлемой частью исследовательского сектора является и технический потенциал производства, к которому относится также большое число лабораторий (заводских, фабричных, цеховых и др.), конструкторских органи-

заций на балансе предприятий, отделы, бюро, опытно-экспериментальные отделы, отделы механизации и автоматизации и др.

Охарактеризовать производственный сектор СССР можно как промышленность с высокой степенью концентрации производства. Основной рост производственных мощностей Советского Союза произошёл в результате научно-технического прогресса, а так же процессов внедрения новой техники, технологий, а также механизации и автоматизации производственных процессов. В результате качественных изменений в производстве, промышленность стала играть решающую роль в освоении научных достижений.

Для развития вертикально интегрированных университетско-промышленных связей в плановой экономике характерна тенденция интенсификации взаимодействия субъектов тройной спирали. Такая тенденция подтверждается тем, что по мере роста научно-технического уровня промышленного производства всё более возрастала интеллектуализация труда непосредственно в сфере производства, что способствовало постепенному стиранию существенных различий между умственным и физическим трудом. Одним из проявлений обозначенной тенденции является увеличение числа изобретателей и рационализаторов, опирающихся на достижения науки и техники.

Связь науки с производством приобретает самые разнообразные формы на всех стадиях процесса – от зарождения научных идей, научных экспериментов, инженерно-технических разработок до организации внедрения новой техники и технологии в производство.

Описанная ситуация характерна для более позднего периода плановой экономики СССР, приблизительно с 1975 года по 1985 года. Позднее наметилась тенденция перехода отдельных цехов и предприятий на систему хозрасчета, что также свидетельствует об интенсивности процессов интеграции элементов тройной спирали и их взаимного развития.

Если интеграционные процессы в плановой экономике Советского Союза можно охарактеризовать как «интенсивные», способствующие взаимному развитию всех элементов, то их результативность, выраженная уровнем национального дохода и отражает сте-

пень эффективности вертикально интегрированных тройных спиралей.

Обратимся к цифрам. Согласно исследованию Б.С. Сурганова, общий объём национального дохода в 1971 – 75 вырос по сравнению с 1966 – 70 на 34%, а по сравнению с 1961 – 65 – на 86%. Увеличивается реальное содержание каждого процента прироста национального дохода. Например, 1% прироста национального дохода в 7-й пятилетке (1961 – 66) был 1,5 млрд. руб. равен (в сопоставимых ценах 1973), а в 10-й пятилетке (1976 – 80) составит 3,6 млрд. руб.; фонда потребления соответственно – 1,1 млрд. руб. и 2,7 млрд. руб. Личное потребление населения выросло с 124,9 млрд. руб. в 1965 до 231,8 млрд. руб. в 1975 (в фактически действовавших ценах). В 1971 – 75 сумма использованного на потребление и накопление национального дохода равнялась 1563 млрд. руб. (в сопоставимых ценах 1965). Из этой суммы потребление трудящимися и их семьями материальных благ за счёт заработной платы рабочих и служащих производственной сферы и доходов колхозников составило 666 млрд. руб.; направлено на просвещение, здравоохранение и удовлетворение других культурно-бытовых нужд населения и общественных потребностей 301 млрд. руб.; на содержание нетрудоспособного населения (ветеранов и инвалидов труда, инвалидов войны, людей, временно утративших трудоспособность и др.) 119 млрд. руб. Примерно 75% составил фонд потребления. С учётом той части фонда накопления, которая была использована в 1971 – 1975 на строительство жилых домов, школ, больниц, культурно-просветительских учреждений, спортивных сооружений, предприятий коммунального и бытового обслуживания, свыше 80% национального дохода было направлено непосредственно на повышение народного благосостояния [2].

Кроме материальной эффективности вертикально интегрированная плановая экономика СССР имела и ряд уникальных возможностей в плане: концентрации огромных интеллектуальных и материальных ресурсов для решения необходимых государству крупномасштабных научно-технических задач; решения отдельных сложных задач весьма скромными средствами (за счёт дешёвых интеллектуальных ресурсов); наличия экономических и социальных условий для развития фундаментальных и поисковых исследований.[1]

Специфическая форма взаимодействия, которая была органически свойственна плановому хозяйству СССР, предусматривала зависимость любого вида деятельности, (научной, учебной и инновационной), от государства и финансирование государством же всех этих видов работ. Такие системы существовали и в других странах или секторах инновационной деятельности, они оказались наиболее эффективными при выполнении военных проектов.

Наряду с явными преимуществами плановой экономики и указанной эффективностью вертикально интегрированных тройных спиралей, в советской системе хозяйствования имелся ряд недостатков, приведших устойчивую и развитую систему достижения научно-технического прогресса к дестабилизации и разрушению. Среди таковых выделяют:

- невозможность индивидуального развития исследователя;
- высокую степень милитаризации экономики и недостаточность развития гражданского сектора хозяйствования;
- преобладание крупных и сверхкрупных научно-производственных объединений, подчиненных напрямую соответствующим министерствам и ведомствам;
- «моделирование» реальных потребностей конечного потребителя;
- отсутствие инициативного предпринимательства;
- отсутствие права частной собственности на интеллектуальный продукт;
- малая гибкость, подвижность всех структур, включая, например, тематическую структуру исследований и разработок;
- малая скорость реакции на быстро меняющиеся потребности самого инновационного сектора экономики;
- трудоизбыточность на всех стадиях цикла, что часто приводило к появлению трудового «балласта»;
- нарастающему отставанию СССР в самых современных направлениях развития науки, технологии и высокотехнологичных производств [1].

Что же получается? Взглянув на инновационную систему плановой экономики через призму тройной спирали, а также рассмотрев

ее субъектный состав, мы имеем в СССР сформированную и отлажено функционирующую национальную инновационную систему в период развитого социализма, которая соответствует вертикально интегрированной тройной спирали. При попытке ответить на вопрос эффективны такие спирали в экономике или нет, мы столкнулись с большим количеством весомых фактов, свидетельствующих как об эффективности, так и о несостоятельности вертикально интегрированных университетско-промышленных связей.

Тем не менее, однозначно ругать советскую систему достижения научно-технического прогресса нельзя. Для социалистического общества механизм внедрения инноваций в производство и создание нового, в том числе и фундаментального научного знания, был во многом идеален. Естественно, что при изменении самой экономики и сознания потребителей в пользу рыночных отношений такая система просто не могла более существовать и потребовала кардинальной перестройки. Многие, что было создано в плановой экономике, требовало преобразований, но трансформации не наступили, а наступила разруха. Это привело к тому, что современная национальная инновационная система, по сути, строится заново, остались географические контуры старой системы, а преемственность соблюдается слабо.

Теория тройной спирали весьма логично объясняет особенности различных укладов экономики и требует поиска точек бифуркации в каждой из них. Это позволит более четко отразить критические и переходные моменты в развитии университетско-промышленных связей с целью их экстраполяции на перспективу и поиска оптимальных управленческих решений для обеспечения устойчивого инновационного роста экономики.

Литература

1. Дежина, И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России [Текст] : учебное пособие / И.Г. Дежина, В.В. Киселева. – Москва : ИЭПП, 2007. – 184 с.
2. Советский энциклопедический словарь [Текст] : Гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – Москва: Советская энциклопедия, 1985. – 1600 с.
3. Шульгина Л.В., Университетско-промышленные связи: концепция, модели и влияние на инновационное развитие / [Текст]: монография / Л.В. Шульгина, Н.П. Зайцева, Л.Н. Ананьева. – Воронеж: ВГУИТ, 2012. – 230 с.

Глава 4. СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

4.1. Стратегии инновационного развития и инновационные системы

Стратегии инновационного развития и инновационные системы стран неразрывны, т.к. создание системы невозможно без наличия стратегии. Заслуживает пристального изучения опыт развитых стран мира по развитию своих инновационных систем во взаимосвязи с инновационными стратегиями.

Великобритания до начала 2000-х гг. не имела целенаправленной стратегии по стимулированию и развитию инноваций. В 2003 г. Министерство торговли и промышленности Великобритании опубликовало стратегию правительства в сфере технологического развития, в 2004 г. был создан Совет по технологическим стратегиям, который разрабатывает и внедряет стратегии поддержки создания и коммерциализации новых технологий. Общенациональная инновационная стратегия долгосрочного развития Великобритании была сформулирована лишь в 2008 году – «Белая книга Инновационная нация» (Innovation Nation White Paper). В ней поставлена основная задача правительства — создать в стране наиболее привлекательные условия для инновационного бизнеса. В документе описывается содержание британской инновационной стратегии, анализируется инновационная деятельность в государственном секторе и роль государства в формировании спроса на инновации [1].

Великобритания практику государственного финансирования исследований реализует как система «двойной поддержки». Стратегическое финансирование производится через единовременные субсидии. Они обеспечивают стратегические ресурсы, которые университеты могут потратить в соответствии со своими приоритетами и программами развития. Параллельно этому Департамент инноваций и университетов Великобритании через исследовательские советы финансирует проведение исследований в стране на проектной основе. Проектное финансирование со стороны исследовательских советов обеспечивает энергичную конкуренцию между разными проектами.

Налоговые льготы на инновационную деятельность предусматривают освобождение от налога на прибыль, что поощряет компании разрабатывать и внедрять инновации. Они стимулируют развитие инновационных компаний во всех секторах, от «start up» до крупных транснациональных компаний. Однако основной акцент был сделан на малые и средние предприятия.

Так в 2011 г. правительством были внесены изменения в бюджет, предоставляющие малым и средним предприятиям, занятым в НИОКР, имеющим менее 500 сотрудников, налоговые кредиты в большем размере, чем всем остальным компаниям. Кроме того, в программе налогового кредита был заложен потенциал роста. Так, размер налогового кредита за год вырос с 200% до 225% от суммы инновационных расходов. Это делает налоговый режим для малого и среднего бизнеса Великобритании, занятого в НИОКР, одним из самых благоприятных в мире.

Что касается инновационной инфраструктуры, то в Великобритании были созданы инновационные центры двух типов:

- ориентированные на разработку специфической технологии и продвижение ее использования (в ответ на нужды или возможности бизнеса);
- сфокусированные на определенном секторе экономики или рынке.

Подобные центры являются стратегическими оплотами инновационного развития на региональном уровне. Однако они не интегрированы в национальную инновационную систему и часто не связаны с более широкими программами инновационного развития, например, с программами, которые реализуются Советом по технологическим стратегиям Великобритании.

Региональный подход к инвестициям в центры привел к высокой дисперсии инновационной деятельности и дублированию: например, на территории Великобритании на данный момент действует 8 центров инноваций и технологий, занимающихся композитными материалами [2].

Великобритания занимает четвертую позицию в мире по концентрации компаний в сфере исследований и разработок. В 2012 году в стране было потрачено 16 миллиардов фунтов на исследования и

разработки. Основными направлениями исследований в этих рамках являются: биотехнологии, наукоемкое машиностроение (аэрокосмическое, приборостроение: электроника, системы управления), нанотехнологии (в них занято порядка 200 английских компаний), информационные технологии.

Исследования агентства NESTA показывают, что около 6% компаний, занятых в разработке новых технологий в Англии, обеспечивают 40% рабочих мест в стране [3]. Потому правительство Великобритании считает допустимым позволить данным компаниям иметь доступ к различным источникам финансирования, включая кредитные, и выпуск акций. Также английское правительство предоставляет компаниям, занятым в сфере инновационных разработок, налоговые льготы и налоговые кредиты.

В Великобритании насчитывается 86 научных парков, 69 из них входит в британскую ассоциацию научных парков (UKSPA). На сегодня на территории британских научных парков базируется 3100 предприятий, что составляет около 40 компаний на один технопарк [4].

Ключевым направлением большей части этих предприятий и самих научных парков является компьютерные технологии и телекоммуникации, на которые приходится порядка 32% всех арендаторов, что составляет около тысячи предприятий во всех технопарках страны. Вторыми по численности являются компании, занятые в сфере биотехнологий – 20%. Третьими по численности являются предприятия-арендаторы, занятые в сфере обслуживания – 14% .

Согласно статистике UKSPA, около 50% компаний в рамках британских научных парков занимаются разработкой новых продуктов и технологий. Деятельность остальных 50% компаний направлена на сопутствующее обслуживание инновационных фирм, включая услуги консультационного характера, на которые приходится 15% деятельности таких предприятий [4].

Современная американская государственная инновационная стратегия была сформирована во второй половине 1990-х годов и озвучена в 1997 году, в докладе президента США Б. Клинтона Конгрессу «Наука и технология: формируя XXI столетие». В эти же годы США провели демонополизацию различных отраслей экономики –

энергетики, транспорта, связи. Благодаря снижению влияния крупных игроков в экономике, возможность выхода на рынок США получили малые инновационные компании.

Среди характерных особенностей развития американской инновационной сферы следует выделить появление независимых от государства основных элементов инновационной инфраструктуры (технопарков и венчурных фондов). Второй особенностью инновационной сферы США является высокая активность малых инновационных компаний. Это в немалой степени связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника финансирования для малых инновационных компаний.

Другими особенностями американской инновационной системы являются значительная доля образованных иммигрантов и высокий уровень конкуренции среди участников инновационной системы, а также весомая роль оборонных исследовательских проектов [5].

Агентство передовых оборонных исследовательских проектов (DARPA), созданное в 1958 году, обеспечивает финансирование и поддержку бизнеса, а также служит связующим звеном между университетскими исследованиями, бизнесом и государственным сектором. Бюджет этого агентства составляет около \$3 млрд. в год, а средства ассигнуются исключительно в высоко рискованные и высоко доходные проекты, в таких областях, как экспериментальная медицина, физические науки и техника [6].

Финансирование исследований для академических и бизнес структур распределяется через государственные органы США, включая Министерства обороны и энергетики, Национальный научный фонд и Национальный институт здоровья, который имеет годовой бюджет в 32 миллиарда долларов.

Интенсивная иностранная конкуренция, рост дефицита ресурсов и рост региональных кластеров США привели к тому, что правительство США начало разрабатывать менее централизованные программы поддержки инноваций. Такие программы направлены на субсидирование и поощрение совместных научных исследований и разработок в сфере высоких технологий между американскими университетами и промышленностью. Это относится к таким организациям и програм-

мам, как Национальный центр промышленных наук (NCMS), полупроводниковый научно-исследовательский консорциум SEMATECH, Программа передовых технологий (АТР) Министерства торговли США, Центры инженерных исследований Национального фонда наук, которые привлекали финансирование также из частного сектора экономики [7].

Также эффективным инструментом стимулирования развития высоко технологического производства в США является политика государственных закупок. Программа инновационных исследований в малом бизнесе (SBIR) требует от государственных ведомств и учреждений США направлять не менее 2,5% своего бюджета на поддержку исследовательских инициатив малого бизнеса. Бюджет программы SBIR составляет около \$2 млрд. в год, включая дополнительные взносы на местном уровне. На каждый \$1 капитала программы SBIR из частного сектора правительство предоставляет \$2 заемного капитала. Таким образом, в 2011-2012 гг. удалось привлечь \$840 млн. частного капитала. С момента своего создания, программой SBIR профинансированы тысячи малых инновационных предприятий, которые со временем выросли в крупные компании [8].

Другие инициативы США в области инновационной стратегии направлены на снижение антимонопольных ограничений. Сегодня инновационная система США имеет следующие сильные стороны.

Использование инноваций и поддержка исследований в работе ряда государственных органов: Министерств энергетики и обороны, Национального института здравоохранения США. Также важно то, что частный сектор экономики США выступает как основной потребитель инновационной продукции на рынке и, в тоже время, является ее главным производителем.

Сильная государственная поддержка университетской научно-исследовательской базы Национальным фондом науки и Национальным институтом здравоохранения США в значительной мере способствуют успешной коммерциализации исследований, а также помогает минимизировать риски частных инвестиций в инновации. Правительство США также стимулирует коммерциализацию инноваций университетами и бизнесом посредством предоставления права собственности

на научно-технические разработки во всех инновационных проектах, финансируемых из федеральных фондов.

На данный момент в США, по данным Ассоциации технопарков IASP, насчитывается 72 научно-технологических парка. К лучшим среди них специалисты причисляют: Стэнфордский парк, парк университета Питтсбурга (штат Пенсильвания), исследовательский парк Cummings (штат Алабама), научный парк Йельского университета (штат Коннектикут), научный парк Миннесоты и технопарк на базе университета в штате Виржиния [9].

В Японии, несмотря на активную деятельность правительства по разработке стратегий и программ инновационного развития, большая часть научно-технических разработок прикладного характера по-прежнему выполняется в лабораториях крупных промышленных корпораций и остается в рамках этих же корпораций, без широкой передачи потенциальным пользователям в масштабах соответствующей отрасли. Государственные научные исследования носят преимущественно фундаментальный характер, степень их внедрения в практику остается недостаточной. Между государственными фундаментальными научными исследованиями и прикладными исследованиями в частном секторе не всегда соблюдается необходимая координация.

Научно-технические связи осуществляются в Японии, как по линии государственных научных центров и исследовательских институтов с выделением финансирования из бюджетов министерств, так и по линии профессиональных научно-технических обществ и ассоциаций, а также частных исследовательских организаций и промышленных компаний [10].

В Японии слабо развито венчурное финансирование и венчурный бизнес в целом. Тем не менее, японская инновационная система по-прежнему остается одной из самых эффективных в мире. Она основана на главенствующей роли правительства, Министерства экономики, торговли и промышленности (МЭТИ), больших конгломератных образованиях, а также непрерывных инновациях в сфере образования.

МЭТИ формирует планы долгосрочного экономического развития Японии. Под их контролем и ответственностью находится процесс прогнозирования будущих тенденций на рынке технологий. МЭТИ со-

здает «Карту технологической стратегии» на основе решений, принятых в ходе консультаций с представителями, как промышленности, так и академических учреждений [10].

Отличительной особенностью японской инновационной системы является способность мобилизовать большие ресурсы для достижения стратегических приоритетов. METI поддерживает инвестиции в инновации путем финансирования проведения научных исследований в рамках таких учреждений, как Национальный институт передовой промышленной науки и технологий, а также Организация развития новых энергетических и промышленных технологий. Тем не менее, крупные корпорации Японии обеспечивают до 80% расходов на исследования в стране. При этом японские крупные корпорации имеют тесные связи с правительством. Стратегические приоритеты METI используются в качестве ориентира для промышленного развития крупных производственных конгломератов, таких как «Mitsubishi», «Honda», «Mitsui» и «Sumimoto», которые осуществляют крупные долгосрочные инвестиции в разработку инноваций.

Экономика Израиля вплоть до 80-х гг. развивалась преимущественно экстенсивным путем, за счет использования прибывшего в страну значительного числа иммигрантов и иностранной помощи. В середине 80-х годов начинался переход Израиля на путь инновационного развития: была проведена конверсия сферы НИОКР путем переориентации разработок двойного назначения на обеспечение нужд гражданской промышленности, сокращении доли военных исследований и поощрения притока частных капиталов в создание и коммерческое использование невоенных технологий. В 2005 году был принят закон о НИОКР, согласно которому разрешена передача за рубежом ноу-хау, полученных в результате исследований, финансируемых государством [2].

В Израиле одним из основных инструментов инновационной системы являются фонды поддержки инноваций. Для финансирования проектов коммерциализации технологий эти фонды предоставляют гранты на НИОКР, совместно с государством в разных пропорциях, в зависимости от стадии развития инновационного проекта.

Израиль перенимал опыт управления венчурным капиталом у зарубежных инвесторов в ходе программы «Yozma», которая сыграла

решающую роль в становлении института венчурных инвестиций в Израиле [2].

В университетах Израиля наряду с учебной деятельностью проводятся на коммерческой основе научные и прикладные исследования в интересах других организаций и учреждений. Практически в каждом вузе есть подразделение, задачей которого является коммерциализация разработок, созданных на его базе.

Инициативы Израиля в области инновационного развития также включают в себя:

- запуск программ поддержки малого и среднего бизнеса;
- создание фонда развития нано-технологий и биотехнологий (21 и 25 млн. евро);
- запуск программы разработки и коммерциализации технологий обработки воды и развития возобновляемых источников энергии.

С 1998 г. во Франции действует государственный план стимулирования патентования изобретений фирмами – резидентами. В 2002 г. правительством Франции был принят специальный «инновационный план», цель которого заключается в стимулировании развития партнерства между государственным научным сектором и остальными участниками инновационного процесса. С 2007 г. правительством Франции предпринимались точечные налоговые меры по поддержке инвестиций в инновации.

Во Франции доля государственных затрат на НИОКР в общих затратах на эти цели составляет 49,9%. Остальная часть финансирования обеспечивается частным сектором, причем 70% расходов на НИОКР приходится на промышленные компании. Французская инновационная стратегия направлена на стимулирование частных инвестиций в научные исследования и на поддержку развития малых и средних предприятий (РМЕ) [5].

В целях улучшения кооперации участников инновационного процесса и трансфера технологий, во Франции созданы инновационные кластеры («София Антиполис», «Марсельский инновационный кластер»), которые присутствуют в каждом регионе Франции. Инновационные кластеры – это территории для промышленных компаний, инновационных малых предприятий, а также исследовательских лабораторий университетов, объединенных с целью формирования тех-

нологической синергии и коопераций между ними. Каждый кластер обычно имеет свою собственную промышленную специализацию.

Для внедрения инновационных кластеров во Франции разработана и реализована специальная программа «Полюсов конкурентоспособности». Реализация этой программы способствует усилению взаимодействия бизнеса, университетов и исследователей-разработчиков [5].

Государственная поддержка малых и средних инновационных предприятий, численностью до 250 человек, во Франции производится через компанию «OSEO» путем предоставления займов (чаще всего под нулевой процент). Займы даются предприятиям для старта в бизнесе, под перспективные технологии, а также для пополнения оборотных средств. При этом 80% всей помощи предприятиям направленно на реализацию инновационных программ.

На данный момент во Франции функционирует 83 бизнес-инкубатора при университетах, созданных для поддержки научных исследований и внедрения их результатов и технологий. Каждый инкубатор ведет порядка сотни инновационных проектов (около 8000 по всей стране). Франция в рамках бизнес-инкубаторов располагает инновационными разработками во всех областях науки и техники. Примерами таких инкубаторов являются «София Антиполис», инкубатор университета Ниццы, инкубатор PASA-EST [11].

Помимо того, университеты Франции создают бизнес-инкубаторы для студентов. Эта программа опирается на статистическую гипотезу, что, в среднем, на тысячу студентов из каждого университета приходится по одному потенциальному бизнес-гению, который должен основать свой start – up в бизнес-инкубаторе. При этом студенты, создающие свой start – up, могут получить серьезную поддержку в виде ресурсной базы университетов (тренинги, экспертизы, консультации, лаборатории) и финансирование.

Немецкая инновационная система характеризуется децентрализованной структурой управления, наличием развитой сети малого и среднего бизнеса, а также национальных приоритетов в области технологий и инфраструктуры [2].

Германия имеет хорошо финансируемую научно-исследовательскую инфраструктуру. В стране расположено 70 инсти-

тутов им. Макса Планка, 60 институтов Фраунгофера, 80 институтов им. Лейбница, 17 научных центров им. Гельмгольца, которые задействованы в фундаментальных и прикладных исследованиях и тесно сотрудничают с национальной промышленностью [11]. Правительство Германии постоянно наращивают финансовую базу для национальных научных организаций, занятых исследованиями, на 5% ежегодно. В период 2006-2009 гг. в бюджете Германии выделено 15 миллиардов евро на разработку и внедрение инноваций.

В Германии развито долгосрочное партнерство между государственным и частным секторами в сфере высоких технологий. Немецкая промышленность вовлечена в разработку общенациональных планов и приоритетов по инновациям. В 2005-2012 гг. ведущие компании Германии, такие как «BASF», «Bosch», «Daimler», «Siemens», «Deutsche Telekom», через немецкие венчурные фонды (High-Tech Startup Funds) осуществили финансирование инноваций в размере более €500 млн. По состоянию на 2012 год, благодаря этим фондам, поддержку получили порядка 250 молодых start – up [11].

Почти 80% всех НИОКР в Германии традиционно осуществляются в автомобильной, электротехнической, химической промышленности, выпуске промышленного оборудования. При этом Германия постепенно наращивает финансирование передовых направлений инноваций, таких как информационные технологии и телекоммуникации, биотехнологии и нано-технологии. Правительство Германии активно стимулирует инновации в малом и среднем бизнесе путем реализации инновационной программы ZIM (The Central SME Innovation Program), начатой в 2008 г. с годовым бюджетом в размере €300 млн. Эта программа поддерживает научно-исследовательское сотрудничество между малым / средним бизнесом и научно-исследовательскими институтами Германии. Кроме того, в течение 2009 – 2012 гг. в Германии было выделено €900 млн. в рамках пакета программ экономических стимулов [2].

По данным немецкой Ассоциации инноваций, технологий и научно-технологических центров (ADT), сегодня в Германии функционируют порядка 150 научных парков и бизнес инкубаторов [12]. Немецкие научные парки входят в список лучших в Европе и в мире.

Среди самых известных парков выделяют Гейдельбергский и Мюнхенский технологические парки (НТР и МТЗ).

Инновационная система в Швеции опирается на развитие «центров высоких технологий» (centers of excellence), которые представляют собой соединение научно-исследовательских и коммерческих структур в целях быстрой и эффективной коммерциализации инноваций. В рамках этих центров были определены 4 приоритетные сферы для финансирования НИОКР: медицина, биотехнологии, окружающая среда и устойчивое развитие [11].

Важными отличительными чертами национальной инновационной системы Швеции являются высокий уровень образования и квалификации работников в государственном секторе, эффективная работа государственных институтов, стабильная политическая система. В Швеции развит рынок венчурного капитала. Ключевым фактором успеха инновационного развития Швеции являются масштабные вложения в образование, что способствовало развитию науки.

Большую часть расходов на НИОКР в Швеции осуществляет частный сектор. Финансирование НИОКР правительством страны ограничивается проведением фундаментальных исследований и в сфере обороны (13%).

Для повышения эффективности коммерциализации результатов НИОКР в Швеции были созданы такие организации, как «Инновационный мост», «Бизнес-партнерство ALMI», «Промышленный Фонд», Агентство по инвестициям в Швецию. Инновационный Мост (Innovation Bridge) поддерживает коммерциализацию результатов научных исследований путем ограниченного финансирования инноваций на предпосевной (pre-seed) стадии. Бизнес-Партнерство ALMI (ALMI Business Partner) поддерживает создание бизнеса, сопутствующего НИОКР. Промышленный Фонд (Industrial Fund) является государственным венчурным инвестором. Агентство по инвестициям в Швецию (Invest in Sweden Agency, ISA) способствует притоку инвестиций в страну [2].

Стоит отметить, что наукоемкое производство в Швеции сосредоточено в рамках нескольких крупных, технически передовых транснациональных корпораций. Их технические достижения исто-

рически связаны с традиционными для страны технологиями и отраслями.

В Норвегии существует большое количество как государственных, так и частных научно-исследовательских институтов. На них приходится 23% от всех расходов на НИОКР и 27% всех научных исследований в стране. Все ВУЗы Норвегии обязаны проводить фундаментальные исследования и подготовку научных работников, используя работы своих выпускников и аспирантов. ВУЗы Норвегии отвечают не только за проведение фундаментальных исследований и подготовку научных кадров, но и за коммерческое использование результатов изобретений их сотрудников. Доля государственных инвестиций в стране высока.

Норвегия смогла добиться того, чтобы иностранные корпорации, работающие на местном рынке, проводили локализацию своих технологий в стране или передавали их норвежским научно-исследовательским институтам. Для этого используются различные экономические стимулы [5].

В результате в Норвегии сформировались судостроительные компании, ИТ-сектор, связанный с нефте- и газодобычей. В рамках последнего появились инновационные разработки по мониторингу запасов в труднодоступных местах, а также в технологиях бурения и добычи нефти и газа на шельфе.

Государство в Норвегии участвует в финансировании НИОКР сырьевых компаний. Конечной целью является создание научной среды мирового уровня и накопление в Норвегии знаний в области нефтедобычи. Для поощрения расходов на НИОКР промышленными компаниями Норвегии для них предусмотрена система налоговых вычетов и скидок. Высокие налоги на нефтедобычу в Норвегии стимулируют нефтегазовые компании к разработке новых технологий, позволяющих снижать себестоимость добычи и повышать выход нефти и газа.

Инновационная система Финляндии опирается на тесное партнерство государства и частного сектора. Так, пионером венчурного финансирования стал государственный фонд «Sitra», созданный в 1980-х гг. С начала 2000-х гг. этот фонд стал главным инвестором в сфере биотехнологий.

В Финляндии уделяется большое внимание развитию технопарков, которые являются важнейшим элементом инновационной инфраструктуры страны. На базе 20 университетов Финляндии органами власти страны созданы 22 технопарка.

К основным факторам успеха инновационной системы Финляндии можно отнести владение государством долями в крупных национальных компаниях, регулирование процентной ставки, государственную поддержку частного сектора. Ведущая роль в развитии телекоммуникационной промышленности Финляндии принадлежит компании «Nokia». Существенное влияние на ее долгосрочный рост в свое время оказало финансирование государственным агентством «Tekes» около 8% всех расходов «Nokia» на НИОКР [2].

Выводы. На основе анализа инновационных систем ряда стран можно сделать вывод, что в большинстве моделей национальных инновационных систем ключевым участником является государство. Успешному развитию национальной инновационной системы способствуют следующие факторы:

- наличие долгосрочной инновационной стратегия государства с четко сформулированными целями и задачами развития инновационного потенциала;
- налаживание и укрепление сотрудничества между частным бизнесом и исследовательским сектором в стране для реализации инноваций;
- выявление и целевая поддержка направлений, имеющих значительный инновационный потенциал для страны;
- способность мобилизовать большие ресурсы для достижения стратегических инновационных приоритетов страны;
- стратегические приоритеты страны служат ориентиром для развития крупных частных корпораций или эти компании участвуют в разработке приоритетов;
- владение государством долями в крупных национальных компаниях;
- предоставление государственной поддержки малым / средним инновационным фирмам в виде экономических стимулов и финансирования;

- разработка и внедрение программ коммерциализации инноваций;
- конверсия сферы НИОКР путем переориентации разработок двойного назначения на обеспечение нужд гражданской промышленности;
- доступность венчурного капитала для инновационных фирм;
- демонополизация таких отраслей экономики как энергетика, транспорт, связь;
- политика государственных закупок в сфере инноваций и использование инноваций в работе государственных органов.

Анализ инновационных систем различных стран мира позволяет выделить следующие компоненты государственной инновационной стратегии:

- создание специальных организаций, ответственных за разработку и реализацию инновационной стратегии;
- система «двойной поддержки» инновационной деятельности и НИОКР в виде субсидий и на проектной основе (Великобритания);
- налоговые льготы по налогу на прибыль для инновационной деятельности;
- создание элементов инновационной инфраструктуры: инновационных центров, технопарков, бизнес-инкубаторов;
- высокая активность малых инновационных компаний;
- создание фондов поддержки инноваций (венчурных фондов);
- совместное финансирование инноваций государством и частными фондами;
- создание инновационных кластеров (Франция);
- разработка и внедрение инноваций в рамках крупных ТНК (Швеция, Япония);
- в каждом вузе есть подразделение, отвечающее за коммерциализацию разработок, созданных на его базе (Израиль, Норвегия);
- локализация иностранными компаниями своих технологий в стране или их передача местным НИИ (Норвегия).

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования инновационных малых и средних предприятий, инвесторов:

- безвозмездное финансирование (субсидии, субвенции), которое достигает 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США);
- предоставление займов и ссуд, в т.ч. беспроцентных (Швеция, Германия);
- освобождение от налога на прибыль или налоговый кредит на инновационную деятельность (во всех развитых странах).

Во многих странах для поддержки инновационных МСП применяются государственные контракты на проведение НИОКР. Такие контракты предполагают тщательную формулировку основных характеристик ожидаемого результата, сроков исполнения и затрат на выполнение исследования. Субсидии и субвенции обычно предоставляются для поддержки высоко рискованных проектов, реализуемых инновационными МСП, входящими в реестр предприятий, обладающих опытом выполнения сложных НИОКР. Государственные контракты на проведение НИОКР обязательно предусматривают следующие требования:

- получение исполнителем результатов по решению научно-технической проблемы, заявленной заказчиком, в течение определенного срока;
- предоставление заказчиком необходимого исполнителю финансирования на весь период выполнения работ;
- гарантии заказчика на приобретение будущих результатов научного исследования исполнителя.

Проведенный в данном разделе обзор инновационных стратегий и систем разных стран позволил обобщить накопленный ими опыт и выявить наиболее характерные черты, целесообразные для использования в развивающихся странах.

Литература

1. Скотт Р. Инновационная стратегия Великобритании. / Р. Скотт. // Форсайт. – №4 (12). – 2009. – С.13 – 19.
2. Ключкова Н.В. Развитие инновационной деятельности: обобщение зарубежного опыта. / Н.В. Ключкова, В. О. Бердичевская. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vestnik.ispu.ru/sites/vestnik.ispu.ru/files/publications/78-82_1.pdf
3. NESTA Analytics 2009. [Электронный ресурс] // Портал NESTA – 2009. – Режим доступа: <http://www.nesta.org.uk/>

4. Информация о технопарках и бизнес-инкубаторах в Великобритании [Электронный ресурс] // United Kingdom Science Park Association (UKSPA) – 2013. – Режим доступа: <http://www.ukspa.org.uk/>
5. Калятин В.О. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций. / В.О. Калятин, В.Б. Наумов, Т.С. Никифорова. // Российский Юридический Журнал. –2011г. –№ 1 (76). –С26 – 33.
6. Пресс-релиз DARPA. [Электронный ресурс] // Defense Advanced Research Projects Agency. – 2013. – Режим доступа: <http://www.darpa.mil/>
7. BIS. Innovation and Research Strategy for Growth. [Электронный ресурс] // Портал Department for Business Innovation and Skills – 2011. – Режим доступа: <http://www.bis.gov.uk/assets/BISCore/innovation/docs/I/11-1387-innovation-and-research-strategy-for-growth.pdf>
8. SBA Publication [Электронный ресурс] // Портал Small Business Administration Investment Division. – 2012. – Режим доступа: <http://www.sba.gov/aboutsba/sbaprograms/inv/index.html>
9. Аналитические материалы IASP [Электронный ресурс] // Портал International Association of Science Parks. – 2013. – Режим доступа: <http://www.IASP.ws>
10. Бунчук М.А. Инновационная и технологическая политика в социальном рыночном хозяйстве / М.А. Бунчук. // Наука и науковедение. – 2001. – №2. – С. 98–103.
11. Колесник О.П. Инфраструктурная составляющая инновационного процесса. / О.П. Колесник. // Бизнес-информ. – 2010. – №1. –С. 37 – 43.
12. Report of German Association of Innovation, Technology and Business Incubation Centers [Электронный ресурс] // Портал German Association of Innovation, Technology and Business Incubation Centers. –2012. –Режим доступа: <http://www.adt-online.de/english.html>

4.2. Ресурсная составляющая развития региональной инновационной системы

В трудах основоположников региональной экономики традиционно регион выступал только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания. Регион не рассматривался как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов. В современных теориях регион исследуется как обособленная часть народного хозяйства страны, в которой осуществляется полный цикл общественного воспроизводства по фазам (производство, распределение, обмен, потребление), по главным факторам производства (труд, земля, капитал), по результатам (воспроизводство регионального валового продукта, рабочей силы, производственных отношений) [1]. Однако на современном этапе развития формой бытия общественного производ-

ства все в большей мере становится региональная экономика, понимаемая как сложная открытая социоприродохозяйственная система [2], расширенное воспроизводство которой основано на инновационной составляющей. Можно сказать, что инновация в широком смысле слова становится еще одним фактором производства, опосредованным традиционными – труд, земля, капитал, предпринимательство.

При этом под региональной социоприродохозяйственной системой предлагается понимать сложную многоуровневую систему, включающую природно-сырьевой комплекс с выделением экологической подсистемы, население (трудовые ресурсы и трудовой потенциал), информационную подсистему (включая региональные структуры управления), производственную, социальную, инновационную и рыночную инфраструктуры, которые непрерывно взаимодействуют друг с другом и объединены в структуру [2].

Совокупным выражением материальной базы региона следует считать ее экономическую оценку или *совокупный ресурсный потенциал региона*, т.е. комплекс условий, предпосылок, факторов и ресурсов, обеспечивающих региональный воспроизводственный процесс, уровень их использования и интернализации. Он учитывает как объем расположенных в пределах данного территориального образования материальных и нематериальных факторов, выраженных в тех или иных количественных показателях, так и те качественные характеристики, которые определяют потенциальные возможности реализации этих факторов в регионе. Иными словами, количество, качество и сочетание ресурсов определяют совокупный экономический потенциал региона [3].

Условия формирования ресурсного потенциала – это состояние производительных сил общества, в т.ч. природных факторов, техники и технологии, а также образовательно-квалификационных навыков людей по их использованию, в пределах локального территориального образования.

К основным условиям, различающимся по федеральным округам и регионам, можно отнести: уровень производства РВП; уровень реальных доходов; объем капиталовложений, направляемых на увеличение производства товаров и услуг и др.

Предпосылки эффективного использования ресурсного потенциала – это то, насколько правильно и научно обоснованно используются в данном обществе условия и, следовательно, насколько обеспечена перспективность производственных факторов. Они же определяют и состояние актуальных факторов производства.

К числу региональных *факторов*, формирующих экономический потенциал региона, можно отнести: экономико-географическое положение, население и трудовые ресурсы, производственный аппарат, инфраструктуру, локализованные природные ресурсы – энергетические, минерально-сырьевые, биологические, водные, транспортные, научно-технический потенциал, формы территориальной организации хозяйства, качество менеджмента, социальный климат и др. Кроме выделенных свойств, по признаку вовлеченности в процесс общественного производства факторы могут различаться как ресурсы и запасы [3].

Замедление темпов экономического роста регионов и Российской Федерации в целом в последний год послужило серьезным сигналом к незамедлительной активизации вялотекущего перевода российской экономики с сырьевого на инновационный путь развития. В этом процессе основную роль играет грамотное и форсированное формирование национальной инновационной системы (НИС), базирующейся на региональных инновационных подсистемах (РИС).

Исследование ресурсной составляющей РИС с целью определения ее влияния на процессы формирования региональной социоприродохозяйственной системы в целом базируется на ее представлении как открытой системы, не только использующей внутренние ресурсы, но и получающей их из внешней среды. Е.А. Монастырный и Н.О. Чистякова в качестве основных подсистем региональной инновационной системы выделяют органы власти, образование, науку, бизнес и инновационную инфраструктуру, объединяющую остальные подсистемы разветвленной структурой взаимосвязей [4, с. 65]. Считаем необходимым отметить, при несомненной логичности данного структурирования, что по своей содержательной составляющей региональная инновационная инфраструктура сама включает вышеперечисленные компоненты, ведь, исходя из определения, данного в Федеральном Законе «О науке и государственной научно-технической

политике», инновационная инфраструктура представляет собой «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг» [5]. Следовательно, можно считать, что региональная инфраструктура в вышеприведенной интерпретации совпадает с региональной инновационной системой.

Выделяемые учеными компоненты основных ресурсных потоков (трудовые, материальные, информационные, финансовые) необходимо, на наш взгляд, дополнить научной компонентой как базисом инновационного развития. Считаем, что довод о включении научных ресурсов в информационные, в числе прочих, не состоятелен, так как научные ресурсы в инновационной системе играют первостепенную роль и не могут приравниваться к общим информационным потокам. Также мнение о том, что научные ресурсы содержатся в компоненте трудовых ресурсов, так как они являются сами по себе носителями научных знаний, нам представляется некорректным ввиду того, что трудовые ресурсы, по нашему мнению, следует рассматривать как обобщенную составляющую обеспечения инновационной деятельности исполнителями. В то время как научные ресурсы в виде научного знания, идеи, методики, технологии и пр. являются основой инновационного развития, базой инновационной системы. Также, на наш взгляд, необходимо из состава материальных ресурсов выделить энергетические (включающие не только компоненту снабжения РИС электро- и теплоэнергией, но и остальными коммунальными услугами – водоснабжением, водоотведением, газообеспечением, телефонией, интернетом и пр.), выполняющие обеспечивающую функцию.

На основе проведенных исследований нами разработана классификация ресурсов региональной инновационной системы (рис. 1) [6].

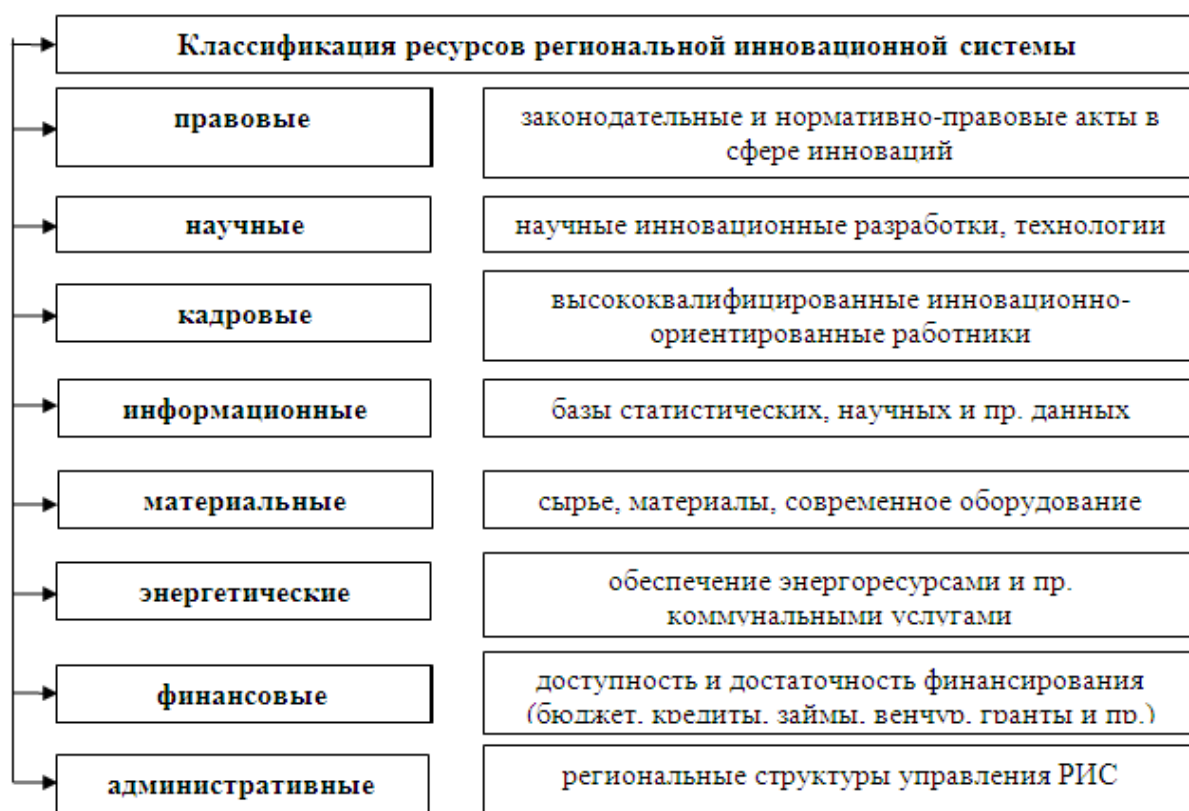


Рис.1. Классификация ресурсов РИС

Исходя из разработанной классификации ресурсов РИС и приоритетных целей регионального развития на современном этапе нами выделены основные направления совершенствования ресурсной составляющей региональной инновационной системы и их детализация, приведенные ниже в таблице 1 [6].

Таблица 1

Направления совершенствования ресурсной составляющей региональной инновационной системы

Направление	Детализация
1	2
правовое	создание комплекса правового обеспечения эффективного функционирования РИС
научное	создание подсистемы научной инфраструктуры, обеспечивающей разработки по приоритетным направлениям
кадровое	создание системы подготовки инновационных кадров в вузах региона
информационное	создание единого регионального информационного центра
материальное	совершенствование системы материального обеспечения инновационных предприятий
энергетическое	перевод на инновационный путь развития системы

1	2
	жизнеобеспечения региона, прежде всего, инновационной инфраструктуры
финансовое	разработка мотивационных мер по обеспечению доступности финансирования инноваций в регионе
административное	модернизация региональных управляющих структур и нацеленность их деятельности на инновационное развитие региона

Тенденции совершенствования каждой ресурсной составляющей инновационной системы региона базируются на динамике их предшествующего развития. Например, *кадровая составляющая* определяется, прежде всего, динамикой количественного и качественного состава подготовленных специалистов в средних специальных и высших учебных заведениях региона всех форм собственности. Нами был проведен, в частности, анализ динамики количества обучающихся студентов в ВУЗах России и российских регионов на начало каждого учебного года [7]. Тенденции можно проследить на примере Белгородской и Курской областей (рис. 2) в сравнении с динамикой этого показателя по Российской Федерации в исследуемые годы (рис. 3).

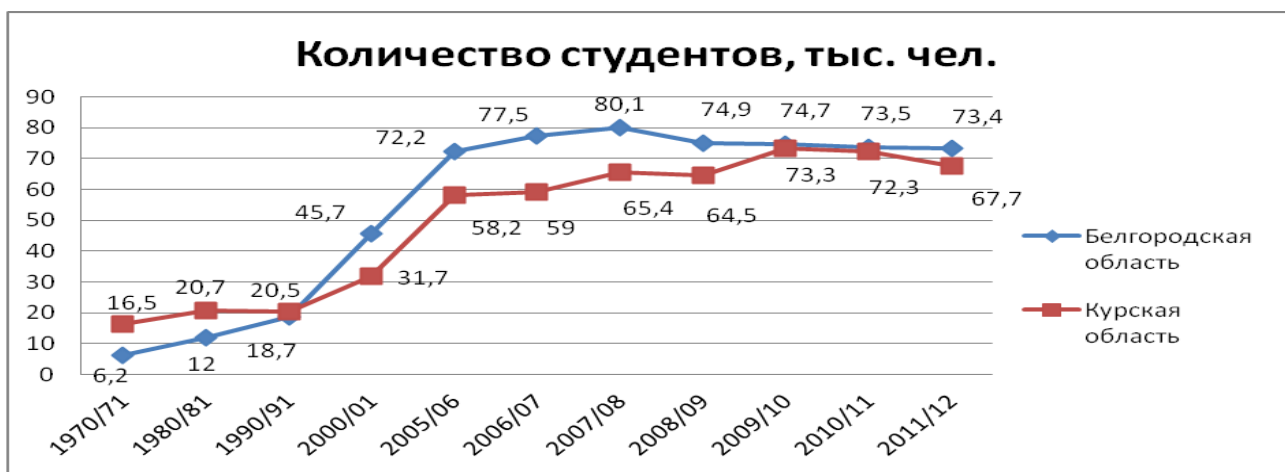


Рис. 2. Динамика количества студентов, обучающихся в вузах Белгородской и Курской областей в 1970-2012 гг.

На приведенных ниже диаграммах видно, что общее количество студентов в Курской области в советское время превышало их численность в Белгородской. Однако в годы становления современной

России соотношение изменилось и уже Белгородская область опережает Курскую по количеству студентов. Тем не менее, количество студентов, приходящееся на 10 000 человек населения на начало 2011 года в Курской области (602 студента) выше на 123 чел., чем в Белгородской (479 студентов), и в обоих регионах – выше, чем в среднем по России (454 студента).

Можно также заметить, что после финансового кризиса 2008 года количество студентов в обоих регионах сокращается ежегодно. Такая же тенденция наблюдается и по Российской Федерации в целом. Однако на начало 2011/2012 учебного года в целом по России количество студентов уже увеличилось (в основном, за счет ВУЗов Московской и Ленинградской областей).

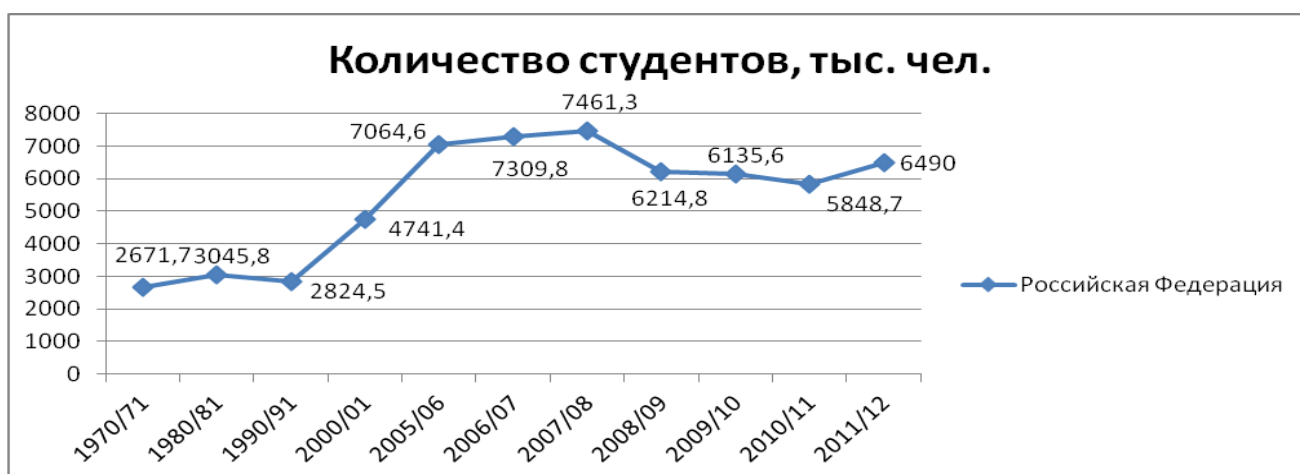


Рис. 3. Динамика количества студентов, обучающихся в вузах Российской Федерации в 1970-2012 гг.

Следует отметить, что наблюдается похожий тренд в сфере высшего образования, как России, так и приведенных регионов. Что может свидетельствовать о похожих тенденциях в ресурсном кадровом обеспечении региональных инновационных систем. Тем не менее, необходимо искать индивидуальный ресурсный потенциал для каждого региона, базируясь на особенностях его структурных составляющих.

Материальная составляющая ресурсного обеспечения РИС неразрывно связана с развитием доли предприятий, внедряющих инновационные разработки и вообще ведущих научные исследования. Результаты анализа динамики доли организаций, выполнявших науч-

ные исследования и разработки в 2000-2011 гг. в общем числе предприятий и организаций как по Российской Федерации в целом, так и по ее регионам, неутешительны [7]. На рисунке 4 приведена сравнительная динамика этого показателя в целом по Российской Федерации, Центральному федеральному округу (ЦФО) и одному из субъектов этого округа – Белгородской области.

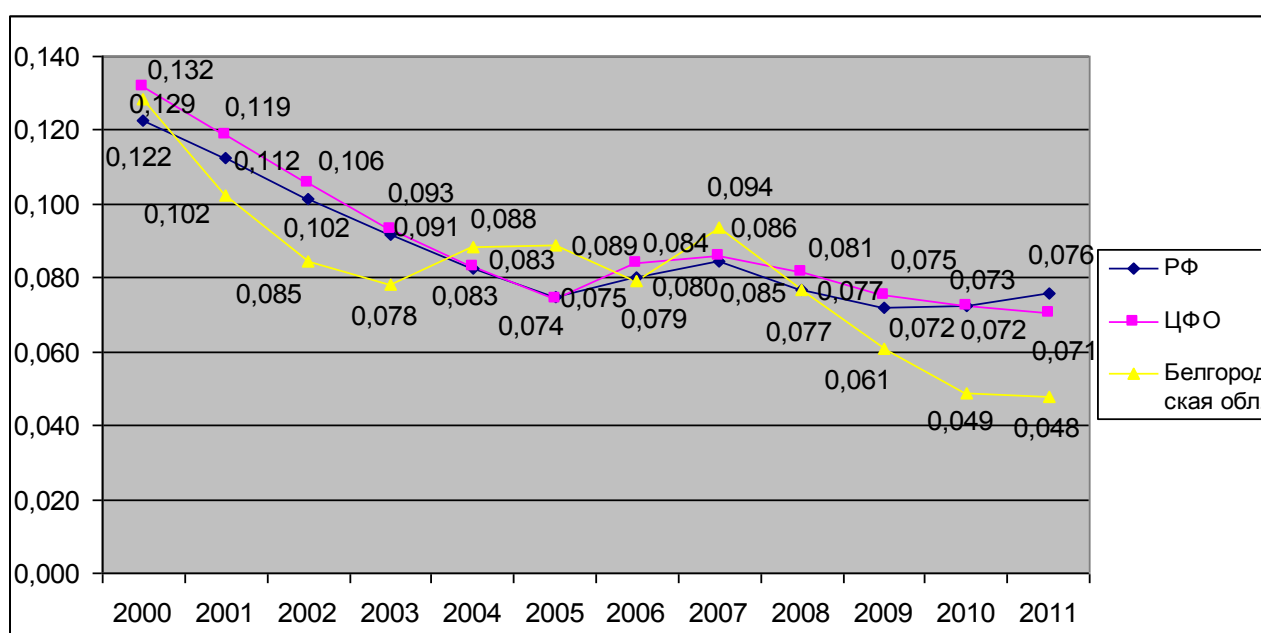


Рис. 4. Динамика доли организаций, выполнявших научные исследования и разработки в 2000-2011 гг. в общем числе предприятий и организаций в РФ, ЦФО и Белгородской области, %¹⁰

Можно наблюдать общий нисходящий тренд 2000-х годов, причем данные по ЦФО практически повторяют динамику в целом по России. По Белгородской области динамика отличается только скачкообразным характером перед кризисом 2008 года и более глубоким снижением рассчитываемой доли к 2011 году. При мизерной доле в 0,129% в 2000 году (в целом по РФ) ситуация ухудшалась год от года, снизившись в 2011 г. до 0,076 % (исключение составляет незначительный рост перед кризисом 2008 г.).

Следует отметить, что в продолжение исследуемого периода происходил неуклонный плавный рост общего числа предприятий и организаций как в целом по РФ (с 3346483 единиц в 2000 г. до 4866620 единиц в 2011 г. – кроме скачкообразного роста в 2005 году)

¹⁰ Рассчитано авторами по данным [7].

и ЦФО (с 1237129 единиц в 2000 г. до 1933634 единиц в 2011 г.), так и в сравнимом Белгородском регионе (с 24112 единиц в 2000 г. до 33462 единиц в 2011 г.) Однако приведенная динамика определялась общим понижающим трендом числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки: по РФ (с 4099 единиц в 2000 г. до 3682 единиц в 2011 г.); по ЦФО (с 1631 единиц в 2000 г. до 1365 единиц в 2011 г.) и по Белгородскому региону (с 31 единицы в 2000 г. до 16 единиц в 2011 г.).

Административная составляющая ресурсного обеспечения РИС определяется воздействием степени модернизации государственного управления на формирование региональных инновационных подсистем.

Проблему модернизации системы государственного управления регионов и страны в целом актуализирует необходимость ускоренного инновационного развития экономики постсоветских государств, в том числе Российской Федерации и Украины. Однако развитие эффективной государственной инновационной системы (ГИС) напрямую зависит от успешного формирования региональных инновационных подсистем (РИС). В свою очередь, РИС формируется под воздействием ряда объективных и субъективных факторов, одним из которых является эффективное государственное и региональное управление. Невозможно базировать строительство инновационной системы региона на авторитарных методах управления экономикой, заимствованных из советского прошлого. Можно выделить основные принципы модернизации государственного и регионального управления, соблюдение которых должно способствовать развитию РИС как подсистемы ГИС:

1. *Принцип инновационности.* Модернизация государственного менеджмента, на наш взгляд, должна обеспечиваться инновационной направленностью новых управленческих методов. На инновационные рельсы необходимо поставить не только экономику регионов страны, но и систему управления ею. Менеджмент в традиционном его понимании отмирает и возобладает парадигма инновационности [8, с. 61]. По нашему мнению, это в полной мере относится и к государственному, и к региональному управлению.

2. *Принцип взаимосвязанности.* Механизмы перехода к инновационному типу социально-экономического развития региона в процессе формирования национальной инновационной системы и реализации государственной инновационной политики на региональном уровне должны иметь взаимосвязанную и структурированную по уровням государственного управления систему, обеспечивающуюся должными законодательными и нормативно-правовыми условиями применения, субъектами управления, ответственными в регионах за реализацию стратегических приоритетов социально-экономического развития, встраиваемые в общую систему стратегического планирования и управления [9, с. 74].

3. *Принцип стимулирования.* Современное инновационное преобразование региона как эффективной РИС невозможно без стимулирующего регулирования государства как на федеральном уровне, так и на уровне субъекта Российской Федерации. Используемый инструментарий данного регулирования достаточно широк. К наиболее действенным инструментам относятся возможности налогового стимулирования [10, с. 148]. В Белгородской области вопросам инновационного развития региона уделяется достаточно серьезное внимание. Так, общий объем финансирования долгосрочной целевой программы «Развитие nanoиндустрии Белгородской области на 2010 – 2014 годы» составляет 5,1 миллиард рублей, при этом из средств областного бюджета выделяется 37,3 миллиона рублей, средств РОСНАНО – 2,3 миллиарда рублей, а 2,8 миллиарда рублей обеспечат внебюджетные источники. Следует отметить, что если в 2010 году были профинансированы мероприятия, направленные на инновационное развитие области, только на сумму 29,2 млн. руб., то в 2011 году – уже на 1,35 млрд. руб., а на весь 2012 год запланировано израсходовать 1,72 млрд. руб. [11]. Но если в части стратегического планирования и финансирования инноваций сделано уже достаточно много, то вопросам налогового стимулирования инноваций внимания уделяется еще недостаточно. Применяемых мер по дополнительному государственному финансированию явно недостаточно для того, чтобы привлекать предпринимателей в инновационный бизнес. Существенную роль играет поддержка инновационной деятельности как на федеральном, так и на региональном уровне в плане применения льготного налого-

обложения. Анализ действующего федерального и регионального налогового законодательства Российской Федерации показывает значительные сдвиги в этом направлении в последние годы. И все же список налоговых преференций и льгот, предусмотренных организациям, занимающимся инновационной деятельностью, пока еще достаточно ограничен.

Направления налогового льготирования можно условно разделить на две группы:

- общие льготы для инновационной деятельности;
- льготы для резидентов технопарков.

4. *Принцип делегирования полномочий.* Для обеспечения эффективности управления необходим баланс основных регуляторно-контрольных функций между государственным и региональным уровнями. Разумеется, региональное законодательное регулирование должно ограничиваться общефедеральными нормами, соблюдение которых не позволит ни опасно ослабить государственное регулирование экономики, ни чрезмерно его зарегулировать. Однако достаточная свобода региональной власти в определении возможностей ослабления регуляторного и налогового давления на бизнес позволит в отстающих регионах самостоятельно оперативно улучшить условия для развития определенных секторов их экономики.

5. *Принцип комплексности управления.* Процесс формирования современной парадигмы федеральных и региональных управляющих структур должен носить целостный и стратегический характер, сосредотачиваться на создании инновационного образа власти, для чего все усилия необходимо объединить в одно целое, комплексное воздействие на инновационное региональное развитие.

Применение этих и других научно обоснованных принципов модернизации государственного и регионального управления может сыграть существенную роль в повышении эффективности административных ресурсов РИС [12].

Базируясь на взаимосвязи классификационных составляющих ресурсов РИС и направлений их совершенствования и основываясь на результатах проведенного анализа правовых и научных источников была разработана модель процесса ресурсообеспечения инновационной системы региона (рис. 5) [6]. Основой данной модели явля-

ются системообразующие комплексные связи между ресурсными и инфраструктурными элементами региональной инновационной системы.

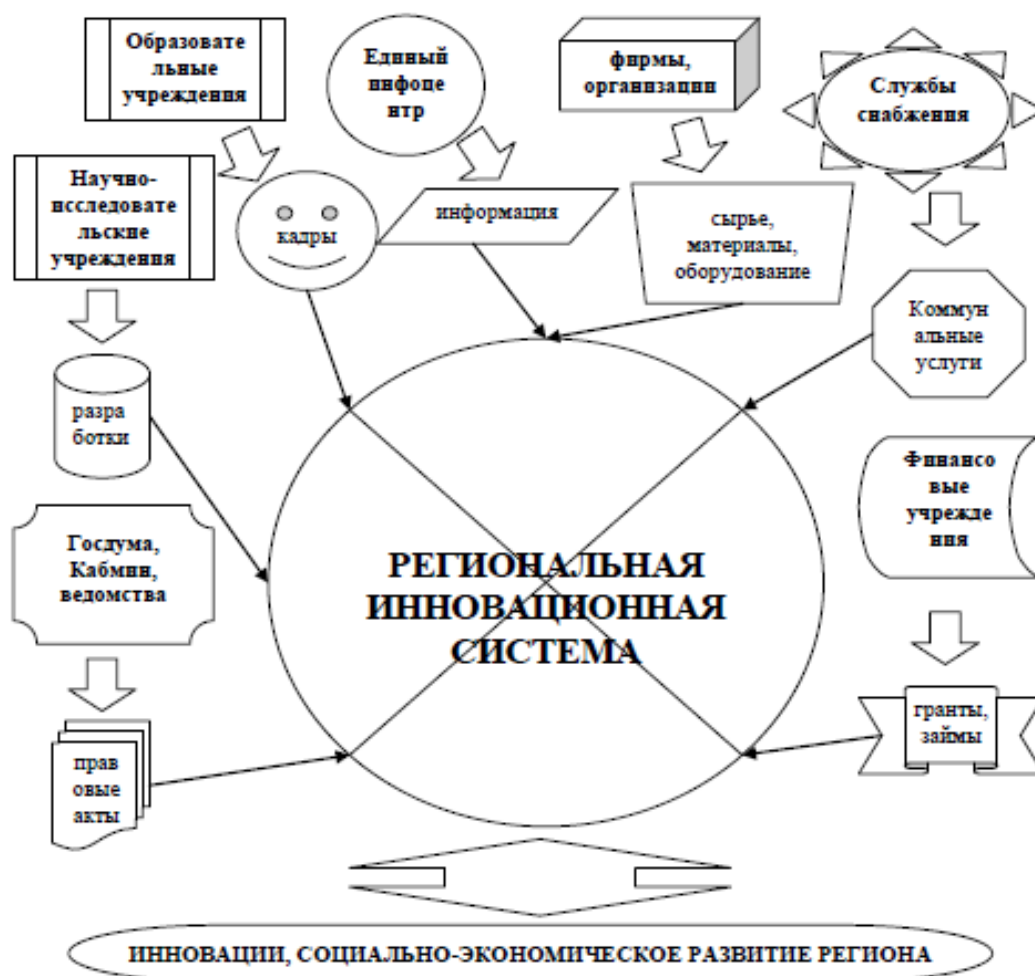


Рис. 5. Модель процесса ресурсообеспечения инновационной системы региона

Разработано автором

Таким образом, можно предположить, что основные направления совершенствования ресурсной составляющей региональной инновационной системы взаимосвязаны и улучшение одной компоненты влечет необходимость развития остальных. При этом повышение уровня каждого направления в комплексе дает синергетический эффект развития всей региональной инновационной системы. Определение параметров получаемого эффекта и систематизация предполагаемых взаимосвязей является целью дальнейших исследований проблемы развития инновационной системы региона как подсистемы инновационной системы в национальном масштабе.

Литература

1. Шабунина, И.М. Теория и практика региональной экономики: Уч.пос. / И.М. Шабунина, О.А. Ломовцева, М.Ю. Трубин.– Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1996. – С.6-7.
2. Ломовцева, О.А. Планирование и прогнозирование региональной социо-природохозяйственной системы / О.А. Ломовцева. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1998. – С. 262-264.
3. Ломовцева, О.А. Совокупный ресурсный потенциал региона: методология определения и измерения / О.А. Ломовцева // Научные ведомости БелГУ. – 2012. – № 1 (120), вып. 21/1. . – С.61-67.
4. Монастырный, Е.А. Структурно-функциональная модель подсистемы «инфраструктура» в региональной инновационной системе / Е.А. Монастырный, Н.О. Чистякова // Инновации. – 2007. – № 6. – С. 58-65.
5. Федеральный Закон Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ, в редакции Федерального Закона № 254-ФЗ от 21.07.2011 г. URL: <http://www.garant.ru>. (дата обращения 08.05.2014).
6. Шкромада, В.И. Ресурсная составляющая региональной инновационной системы / В.И. Шкромада // Развитие торгового дела, маркетинга и менеджмента в условиях глобализации экономики: Четвертые Ходыревские чтения: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. / под ред. докт. экон. наук, проф. В.Н. Ходыревской; Курск. гос. ун-т. – Курск, 2013. – С. 87-92.
7. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
8. Ломовцева, О.А. Развитие методологии маркетингового консультирования проектов нанотехнологий малого и среднего бизнеса / О.А. Ломовцева // Научные ведомости БелГУ. – 2010. – № 7(78), вып.14/1. – С.60-65.
9. Михальченкова, Н.А. Разработка механизмов перехода к инновационному типу социально-экономического развития региона // Научные ведомости БелГУ. – 2012. – № 13(132), вып.23/1. – С.66-74.
10. Шкромада, В.И. Налоговое стимулирование инновационного развития региона / В.И. Шкромада // Современные проблемы и перспективы управления развитием инновационной экономики: материалы междунар. науч.-практ. конф. . – Белгород: ИД «Белгород», 2012. – С. 148-151.
11. Официальный сайт Белгородской областной Думы. URL: <http://www.belduma.ru/news/detail.php?ID=21934> (дата обращения 19.01.2013).
12. Шкромада, В.И. Воздействие модернизации государственного управления на формирование региональных инновационных подсистем / В.И. Шкромада // Публічне управління: виклики ХХІ століття : зб. тез. XIII Міжнар. наук. конгресу. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2013. – С.206-207.

4.3. Стратегия инновационного развития производственного сектора региона

Для обеспечения эффективного социально-экономического развития региона необходимы формирование и реализация стратегии развития производственного сектора.

На современном этапе развития экономики наиболее интенсивным и эффективным путем развития промышленного производства является внедрение нововведений, отличительной чертой которых является способность обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, эффективное управление развитием производственного сектора в регионе должно иметь инновационный вектор и стратегический характер.

Стратегия развития производственного сектора в регионе представляет собой систему концептуальных положений о наиболее эффективных направлениях развития региональных систем, решении крупных территориальных проблем и размещении производительных сил.

Основными задачами по реализации стратегии развития производственного сектора в регионе являются:

- создание структуры управления, способной реализовать стратегию развития производственного сектора;
- разработка регламентов управления развитием производственного сектора в регионе;
- создание обеспечивающих подсистем, которые создадут возможности успешно реализовать стратегический план;
- мониторинг реализации стратегического плана и внесение изменений.

При реализации стратегического плана развития производственного сектора в регионе целесообразно выделить три этапа (табл. 1).

В рамках системы управления развитием производственного сектора, как правило, протекает весь управленческий процесс, в котором участвуют все органы исполнительной власти.

**Этапы реализации стратегии инновационного развития
производственного сектора в регионе**

Этапы реализации проекта	Результаты
1. Концентрация ресурсов в стратегически важных направлениях производственной деятельности	1. Анализ бюджета и выделение ресурсов на реализацию стратегического плана. 2. Выбор целевых комплексных программ и их финансирование в запланированном объеме. 3. Регулирование отраслей экономики региона на основе рычагов, стимулов, заказов и налогов. 4. Реализация конкурентных преимуществ региона на национальном уровне. 5. Обеспечение стабильного экономического роста региона в рамках поставленных целей
2. Создание жизнеспособной системы управления производственным сектором на основе эффективного взаимодействия органов власти и бизнеса	1. Формирование стратегического видения у высшего руководства на региональном, муниципальном и районном уровнях. 2. Реализация новой гибкой структуры управления регионом на основе сочетания государственного регулирования и рыночного самоуправления. 3. Реализация главных достоинств (сильных сторон и возможностей) на основе конкурентных преимуществ региона. 4. Формирование четкой кадровой политики, отбор лидеров и формирование эффективной команды на ключевых направлениях реализации стратегии. 5. Формирование корпоративной культуры управления на всех уровнях управления (высшем, среднем, низшем). 6. Адаптация системы управления к изменениям внешней и внутренней среды региона
3. Достижение стратегических ориентиров в производственном секторе региона на основе поставленных целей и критериев управления	1. Постоянный рост объемов валового регионального продукта. 2. Рост прибыли предприятий и организаций и снижение себестоимости продукции. 3. Рост производительности труда (выработка на 1 работника). 4. Рост качества продукции (снижение процента брака и рекламаций). 5. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в регионе. 6. Обеспечение режима наибольшего благоприятствования для развития малого бизнеса. 7. Рост качества жизни населения региона

Для обеспечения инновационного развития производственного сектора региона система управления производством должна осуществлять свои полномочия таким образом, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно, качественно и эффективно. При этом необходимо уделять особое внимание руководителям всех ветвей власти и специалистам формированию эффективной системы управления, с целью давать условия эффективного использования всех существующих в обществе ресурсов: материальных; интеллектуальных; финансовых; информационных; демографических и т.д.

В целом стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе необходимо рассматривать как процесс реализации стратегического плана путем формулирования целей и критериев управления, анализа проблем и среды определения стратегических идей и конкурентных преимуществ, выбора сценариев и базовых стратегий развития производственного комплекса, прогнозирования социально-экономического развития региона.

Разработку стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо начинать с изучения альтернатив развития региона на определенную перспективу.

Исходными данными для исследования целей являются социально-экономическое положение региона, общая схема декомпозиции целей развития, схема классификации стратегических целей развития региона, схема взаимосвязи макроподсистем региона, классификация целей организации, схема декомпозиции целей человека и схемы классификации критериев эффективности по макроподсистемам.

Управление реализацией стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе, как правило, осуществляется в рамках целевых комплексных программ, которые являются важнейшим инструментом реализации стратегического плана инновационного развития региона.

Целесообразно предположить, что концептуальные основы стратегического управления инновационным развитием производства в регионе должны состоять из следующих этапов (табл. 2).

**Концептуальные основы стратегического управления
инновационным развитием производственного сектора в регионе**

№ п/п	Этапы	Сущность
1	2	3
1	Цель и задачи	<p>Цель – обеспечение инновационного развития производственного сектора региона.</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • эффективное использование ресурсного потенциала региона, в т.ч. инновационного; • законодательное обеспечение программы развития производственного сектора региона; • структурная перестройка производственной и социальной инфраструктуры региона; • оптимизация использования регионального и федерального бюджетов; • обеспечение экономической и экологической безопасности; • повышение уровня социальной защищенности населения и т.д.
2	Анализ внешней и внутренней среды	<p>Оценка:</p> <p>а) экономических компонент внешней среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> • величина ВРП; • темп инфляции; • уровень безработицы; • процентная ставка; • производительность труда; • нормы налогообложения и т.д.; <p>б) социальных компонент:</p> <ul style="list-style-type: none"> • отношение людей к качеству жизни и работы; • существующие в стране обычаи и верования; • разделяемые людьми ценности; • демографические структуры общества; • рост населения и уровень образования; • мобильность людей, готовность к переменам и т.д.; <p>в) правового компонента – законов и других нормативных актов;</p> <p>г) политической компоненты – анализ целей органов государственной власти, ее стабильности, политической идеологии и т.д.</p>

1	2	3
3	Анализ сильных и слабых сторон	- Матрица SWOT; - матрица возможностей; - матрица угроз; - профиль среды.
4	Анализ альтернатив и выбор стратегий	Альтернативы: • ограниченный рост – установление целей от достигнутого уровня, скорректированных с учетом инфляции; • рост – значительное повышение уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего года; • сокращение – уровень преследуемых целей, устанавливается ниже достигнутого в прошлом; • стратегия сочетания объединение любых из трех стратегий – ограниченного роста, роста и сокращения. Цель выбора стратегической альтернативы – максимально повысить долгосрочную эффективность экономики региона
5	Управление реализацией стратегии	1. Выработка корректных формулировок целей. 2. Оценка реалистичности целей. 3. Выявление зон потенциальных проблем и неожиданных последствий. 4. Поиск эффективных путей достижения целей. 5. Систематический контроль, измерение и оценка работы и результатов. 6. Корректирующие меры для достижения запланированных целей. 7. Выявление непредвиденных обстоятельств, которые следует учитывать для достижения целей
6	Оценка стратегии	Оценка стратегии должна проводиться путем сравнения результатов работы с целями. При этом процесс оценки используется в качестве механизма обратной связи для корректировки стратегии. Оценка стратегии должна проводиться системно и непрерывно

В рамках стратегии инновационного развития производственного сектора региона целесообразно применение системного подхода, который выражается в рассмотрении отдельных хозяйственных объектов любого уровня управления как особых систем, органически

связанных и активно взаимодействующих с другими системами в рамках народно-хозяйственного комплекса, в выявлении роли каждой из них в общем процессе функционирования экономики [1, с. 151].

Системный подход подразумевает рассмотрение экономики страны и отдельных регионов как системы, состоящей из функционально и структурно обособленных подсистем, образующих ряд устойчивых иерархических уровней управления для достижения конечной цели.

Следствием иерархической организации региона является наличие вертикальных и горизонтальных связей. Вертикальные связи опосредствуют взаимодействие подсистем различных уровней территориального образования, горизонтальные – одного уровня.

Необходимо понимать, что управление инновационным развитием производственного сектора в регионе не может быть просто сведено к реализации только его общих функций. Оно представляет собой сложную систему, состоящую не только из территориально организованной структуры, но и процесса, целей, методов. Кроме того, данная система должна быть эффективно скоординирована.

Схематично систему реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе можно представить следующим образом (рис. 1).

В целом стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе является сложной, многогранной задачей.

Тактической задачей стратегического управления инновационным развитием производственного сектора в регионе является повышение качества жизни населения, стратегической – эффективное социально-экономическое развитие региона.

Для эффективного управления инновационным развитием производственного сектора региона существует необходимость формирования неизменного набора показателей и регулярного расчета на его основе интегральных показателей состояния региональной инфраструктуры и ее привлекательности для предпринимателей. При этом необходимо отслеживать динамику хозяйственных, экономических, социальных и иных региональных процессов на основании установленного набора критериев.



Рис. 1. Система реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе

Важнейшими управленческими действиями в процессе разработки и реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе являются координация и контроль.

Эффективно организованный процесс координации и контроля инновационного развития производства в регионе, по нашему мнению, должен сводиться к корректировке управленческих решений, при этом необходимо придерживаться специальной схемы оценки эффективности управления развитием производства в регионе.

Управление инновационным развитием производственного сектора в регионе включает в себя комплексную оценку потенциала региона и рисков, т.е. возможности региональных органов власти, ис-

пользуя инфраструктуру региона, реализовать стратегию инновационного развития. При этом оцениваются ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, интеллектуальный, институциональный, инновационный потенциалы региона, а также экономические, политические, социальные, экологические, криминальные риски.

Стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе должно проводиться на основе экспертной оценки весов вклада сгруппированных статистических показателей в эффективность социально-экономического развития региона. Для корректности проведенной оценки в состав экспертов должны входить как российские, так и иностранные специалисты.

Цель оценки ресурсно-сырьевого потенциала заключается в методологическом обосновании доктрины устойчивого социально-эколого-экономического развития региона, изучении возможностей и специфики формирования регионального механизма рыночного природопользования, создании и верификации расчетно-аналитического инструментария, призванного оказать содействие процессам регенерации ресурсно-сырьевого потенциала территориального образования [2, с. 89].

Стратегическая оценка производственного потенциала региона важна как в теоретическом, так и практическом плане. Знание производственных потенциалов предприятий региона позволяет определить суммарный потенциал отрасли и народного хозяйства, создает основу для обеспечения сопряженности смежных предприятий и производств. Значения производственных потенциалов предприятий необходимы для выявления затрат производственных ресурсов (величин его элементов), требующихся для оптимизации народнохозяйственных или отраслевых темпов и пропорций развития определения направлений инвестиционной политики.

В процессе формирования стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо проведение оценки уровня потребительского потенциала в регионе. Потребительский потенциал региона можно оценить на основе анализа уровня доходов населения.

Также при построении стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо проведение анализа инфраструктурного потенциала региона. При оценке инфраструктурного потенциала региона оценивается:

- транспортная система – наиболее важная составляющей инфраструктурного потенциала:

- коммуникационный комплекс – предприятиями и организациями, занимающихся производством и продажей средств телекоммуникаций и связи, компьютерного оборудования, оказывающих информационные, телекоммуникационные и консалтинговые услуги.

Разработка стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе должна быть основана на изучении интеллектуального потенциала региона, к которому необходимо отнести:

- изобретения, полезные модели, промышленные образцы, охраняемые Патентным законом РФ:

- объекты авторского и смежных прав, охраняемые Законом РФ «Об авторском праве и смежных правах»; программы для ЭВМ и базы данных, охраняемые Законом РФ «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и базах данных»;

- топологии интегральных микросхем, охраняемые Законом РФ «О правовой охране топологий интегральных микросхем»;

- селекционные достижения, охраняемые Законом РФ «О селекционных достижениях» [3, с. 77].

Институциональный потенциал региона можно определить на основе анализа степени региональной автономии, история развития и т.п.

Инновационный потенциал региона можно оценить как интегративный показатель технологических, экологических, экономических, социально-политических, военных и государственно-правовых инноваций.

Также в ходе разработки стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо осуществить оценку инновационных рисков.

Контроль инновационных рисков в процессе инновационного развития производства в регионе целесообразно проводить по не-

скольким основным направлениям, наличие которых обусловлено [4, с. 223]:

- специфическими особенностями непосредственно субъекта, занимающегося предпринимательской деятельностью:

- особенностями внешней среды, в которой он функционирует и которая находится в процессе постоянного развития.

Организация координации и контроля хода реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе также состоит в установлении конкретных целевых индикаторов и мониторинга их достижения.

В целом, можно сделать вывод, что стратегия инновационного развития производственного сектора региона подразумевает организацию и регламентацию взаимодействия власти с местной промышленностью с целью создания благоприятных условий для ее развития.

Стратегия инновационного развития производственного сектора региона также должна объединять цели промышленной политики, ее принципы, механизмы реализации, включая государственную поддержку предприятий.

Реализация стратегии инновационного развития производственного сектора региона будет способствовать: модернизации и технологическому развитию производственной базы предприятий региона; созданию долгосрочных условий для устойчивого развития предприятий региона и повышению их конкурентоспособности; преодолению технологического отставания предприятий от иностранных компаний; развитию высокотехнологической базы по производству современного оборудования для предприятий промышленности; сокращению энергопотребления на предприятиях региона; обеспечению экономической, оборонной и экологической безопасности отдельных регионов и Российской Федерации в целом.

Литература

1. Рыкалина, О.В. Развитие региональной инфраструктуры и связей между округами Российской Федерации: Монография [Текст] / О.В. Рыкалина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 228 с.

2. Воронина, Л.А. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы: Монография [Текст] / Л.А. Воронина, С.В. Ратнер. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 254 с.

3. Казаков, С.В. Реальные тенденции создания и эффективного функционирования инновационных организаций в Российской Федерации: Монография [Текст] /

С.В. Казаков; Под ред. В.Я. Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 176 с.

4. Полетаев, В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография [Текст] / В.Э. Полетаев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.

4.4. Социально-экономическая эффективность регионального развития: теоретический аспект

В условиях глобализации мировой экономики, развития рыночных отношений в России для проведения научного обоснования социальных и экономических реформ особое значение приобретают вопросы управления эффективностью с целью разработки стратегических направлений ее повышения.

Считаем, что процесс исследования основных категорий и понятий теории управления эффективностью регионального развития оптимален в следующей последовательности:

1) формирование понятийного аппарата категории эффективности, в том числе и через сопоставление эффективности с наиболее близкими экономическими категориями;

2) классификация видов и форм эффективности;

3) определение сущности эффективности развития региона;

4) выделение и классификация элементов региональной эффективности;

5) обоснование необходимости управления эффективностью регионального развития;

6) определение теоретических основ управления эффективностью регионального развития;

7) выделение категории социальной эффективности в региональной экономике.

Для формирования понятийного аппарата категории эффективности мы провели анализ информационных источников, показавший, что понятие «эффективность» многозначно, устоявшегося определения не существует. Можно лишь говорить о единообразном подходе к его определению. Формализовано эта экономическая категория характеризуется такими понятиями, как «эффект», «результат», «ресурсы», «затраты», и, зачастую, синонимизируется с категориями результативности, экономичности, оптимальности, производительности.

Сопоставление категорий «эффект» и «результат» показало, что «результат» трактуется более широко. Мы считаем, что результатом может являться любой итог деятельности, в то время, как эффект предполагает отклонение итога в положительную или отрицательную сторону. Применительно к экономической деятельности мы можем определить результат как итог действия экономической системы, следовательно, эффект экономической деятельности может быть определен в сравнении с предыдущим периодом, плановыми показателями и т.д.

Эффективность объединяет в себе не только полученный эффект, но и затраты (ресурсы) для его достижения. Сопоставление результатов с вложенными ресурсами и затратами формирует категорию эффективности в ее современном понимании.

В данном контексте определенный интерес представляет зарубежный подход к исследованию социально-экономической категории «эффективность». Так, в работе Д.С. Синка (перевод и вступительная статья В.И. Данилова-Данильяна) эффективность, в привычном для нас понимании, трактуется как результативность (*performance*), но рассматривается не как показатель соотношения результатов к затратам или ресурсам, а как комплексный элемент системы управления, который включает в себя следующие компоненты [1].

1. *Effectiveness*. В.И. Данилова-Данильян переводит и рассматривает эту категорию как действенность [1, с. 13], однако может быть переведена и как «эффективность». Действенность отражает степень достижения системой поставленных целей по трем основным критериям: качество, количество и своевременность. При этом, если ресурсы или затраты не были запланированы, то действенность определяется как степень достижения результатов работы (то есть отсутствует привычное соотношение результатов к затратам или ресурсам экономического субъекта). Но и в отечественной практике можно встретить подобные трактовки эффективности. С общефилософских позиций эффективность рассматривается как выражение рациональных способов достижения цели, при этом в качестве ее критерия выдвигается степень достижения субъектом поставленных целей. А значит, наиболее эффективным является тот субъект, который находится ближе к цели [2, с. 122-123].

2. *Efficiency*. В исследовании Д.С. Синка данная категория переводится как экономичность [1, с. 13], хотя классически *efficiency* можно перевести на русский язык и как эффективность. Американский экономист П. Хейне считает, что эффективность есть синоним экономичности [3].

Если подход к эффективности с позиции достижения целей предполагал концентрацию внимания на результатах деятельности, то здесь внимание уделяется исключительно затратам и ресурсам, а именно, сопоставлению их фактического потребления (применения) с планируемым. Таким образом, мы можем сказать, что экономичность отражает эффективность в части использования ресурсов и затрат.

3. *Quality* – качество. Традиционно эффективность в отечественной практике рассматривалась исключительно как количественная категория, что, на наш взгляд, объясняется достаточно узким подходом к эффективности как к показателю. При рассмотрении эффективности в конкретной социально-экономической системе мы можем прийти к выводу, что она тесно граничит с понятием качества. Например, в реальном секторе экономики быстрый рост эффективности нередко негативно сказывается на качестве производимых товаров и предоставляемых услуг, и наоборот, необходимость повышения качества (особенно в краткосрочной перспективе) отрицательно отражается на эффективности.

Мы считаем, что наличие такой логики в хозяйственной деятельности субъектов экономики неправомерно. Повышение качества будет способствовать росту эффективности лишь в том случае, когда качество будет являться составляющим элементом системы эффективности.

4. *Profitability*. Прибыльность – один из двух показателей эффективности, который наиболее полно соответствует традиционным представлениям об эффективности. Прибыльность отражает соотношение между валовыми доходами и суммарными издержками. В отечественной научной литературе подобный подход к определению эффективности встречается наиболее часто и в экономической теории [4], и в статистике [5], и в других областях знаний [6].

5. *Productivity* – производительность. Особенностью методических подходов к производительности в зарубежной практике является

то, что для расчета показателей в качестве используемых или затрачиваемых материальных ресурсов применяются такие факторы, как «труд» и «капитал». Так, в своей работе «Тенденции производительности в США» американский экономист Д. Кендрик пишет: «Термин «производительность» применяется довольно широко для обозначения в реальных показателях отношения продукции к любому или ко всем видам затрат» [7, с. 16]. Таким образом, мы можем сделать вывод, что в зарубежной литературе производительность не связывается исключительно с категорией живого труда, а максимально по своему содержанию приближена к эффективности [8, 9].

6. *Quality of work life* – качество трудовой жизни. На наш взгляд, данная составляющая системы эффективности отражает, в первую очередь, социальную эффективность применительно к каждому иерархическому уровню. Вопросы качества трудовой жизни являлись ключевыми в зарубежных школах управления. На уровне отдельного предприятия от качества трудовой жизни работников во многом зависит производительность труда, а следовательно, и эффективность всего предприятия. Однако, на наш взгляд, еще большую актуальность качество трудовой жизни или социальная эффективность принимают на региональном и национальном уровнях.

7. *Innovation* – внедрение новшеств. В мировой экономике нововведения становятся решающим фактором не только эффективности компаний, но и успешности их деятельности на рынке. Мы не считаем, что инновации являются элементом эффективности, однако мы не можем отрицать их существенную роль в ее формировании.

Таким образом, мы полагаем, что эффективность – это не только соотношение результатов с затратами. Понятие эффективности должно рассматриваться гораздо шире. Эффективность – это системная категория, формирование которой происходит под влиянием множества факторов, а развитие осуществляется во многих направлениях. Для обоснования утверждения, что эффективность – это не соотношение, а состояние социально-экономической системы, мы считаем целесообразным обратиться к категории «Парето-эффективность».

В работах итальянского экономиста В. Парето (неоклассическая теория благосостояния) эффективность рассматривается именно «как состояние дел, при котором невозможны изменения с целью более

полного удовлетворения желаний одного человека, не нанося при этом ущерб удовлетворению желаний другого человека» [10]. Следует отметить, что В. Парето являлся одним из основоположников концепции эффективности в экономической науке. В его работах эффективность изначально рассматривалась как «состояние дел», и лишь в последующие периоды имело место значительное упрощение данной категории до уровня оценочного показателя.

Также интересным моментом в определении социального оптимума, на наш взгляд, является то, что здесь наиболее тесно пересекаются две глобальные подсистемы эффективности: социальная и экономическая. Предлагая функцию общественного благосостояния, В.Парето не только рассматривает общество в целом и отдельных его индивидов, но и соединяет их благополучие с оптимальным размещением экономических ресурсов, технологий, воспроизводственных процессов. Общественный оптимум, по-Парето, – это «такое размещение ресурсов общества, такая структура производства и распределения продукции, которые являются наилучшими с точки зрения набора поставленных целей» [11].

Научные дискуссии ведутся относительно сопоставления эффективности с еще одной, достаточно близкой, экономической категорией – оптимальностью. Оптимальность также рассматривается как состояние дел, условный оптимум при имеющихся ограничениях. Проблема оптимальности заключается в поиске наиболее рационального способа достижения цели, в определении баланса отношений между входящими в систему элементами и самой системой в конкретный момент времени [11; 12, с. 224; 13, с. 513; 14, с. 316; 15, с. 349].

Отдельные экономисты считают, что оптимальность можно определить как наилучшее состояние эффективности для социально-экономической системы [16, с. 15]. На наш взгляд, понятия «оптимальность» и «экономическая эффективность» (или «эффективность по Парето») тождественны.

С. Пителис анализирует на примере Европейского Союза эффективность и конкурентоспособность их развития и делает вывод, что различные меры, применяемые со стороны региональных и национальных органов власти для повышения конкурентоспособности, как

правило, по-разному влияют на различные группы экономических субъектов. Как внутри региона, так и в межрегиональных отношениях они вызывают зачастую сложно предсказуемые кратко-, средне- и долгосрочные эффекты. В то же время, государственные меры, направленные на повышение эффективности регионального развития предпочтительнее и, в конечном итоге, приводят к повышению конкурентоспособности региона. Среди государственных мер повышения эффективности регионального развития автор подчеркивает важность институциональных преобразований [9].

Таким образом, проведя анализ категории эффективности в научной литературе, сопоставив данное понятие с более близкими по сути категориями, мы приходим к выводу, что традиционно эффективность увязывается с соотношением результатов и затрат. На наш взгляд, столь упрощенный подход затрудняет не только использование эффективности в качестве объекта управления, но и не позволяет определить ее место в экономической науке в целом.

Нами были выявлены и исследованы работы, в которых эффективность рассматривается значительно шире: как комплексная категория, как состояние социально-экономической системы. На базе глубокого критического анализа становления и развития данной социально-экономической категории в работах отечественных и зарубежных ученых, считаем, что определение эффективности, предложенное нами в работах ранее, правомерно и способствует разработке концепции эффективности на разных иерархических уровнях. Таким образом, «эффективность – это состояние экономики, при котором определенное соотношение результатов деятельности и затрат на достижение этих результатов приводит к получению субъектом максимальных результатов с использованием ресурсов определенной стоимости или производству товаров определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов. При этом распределение ресурсов таково, что любое их перераспределение не приводит к получению дополнительных выгод» [17, с. 14].

Рассмотрение вопросов эффективности регионального развития требует выделения и классификации видов и форм эффективности в целом. Классификация способствует анализу взаимодействия видов эффективности на различных уровнях управления, результаты кото-

рого используются для совершенствования процесса управления эффективностью.

Под классификацией видов и форм эффективности будем понимать их распределение на конкретные группы в соответствии с определенным признаком, положенным в основу. Научно обоснованная классификация соответствует четкому определению видов и форм эффективности на различных уровнях управления и создает потенциальные возможности для совершенствования методов и приемов управления эффективностью российской экономики.

Сложность классификации видов и форм эффективности заключается в их многообразии. Эффективность классифицируется по уровням иерархии социально-экономических систем, по субъектам управления, по месту получения эффекта, по степени увеличения, также выделяются некоторые формы эффективности.

Эффективность отраслей зависит непосредственно от специфики отрасли. Ранее нами исследовалась торговая отрасль народного хозяйства, и под эффективностью торговли понималось «достижение отраслью наибольшего эффекта в процессе движения и реализации товаров в интересах общества при наименьших совокупных затратах, наиболее полном удовлетворении возрастающего платежеспособного спроса населения на товары и услуги при соблюдении высокого качества обслуживания потребителей» [17, с. 22].

Однако изначально эффективность формируется на уровне предприятий. Именно от того, насколько эффективно функционируют предприятия муниципального образования, региона, отрасли, зависит ее проявление на более высоком иерархическом уровне.

Более подробно хотелось бы остановиться на формах эффективности. На наш взгляд, научный интерес представляет аллокационная эффективность, выделяемая зарубежными авторами. Аллокационная эффективность (или аллокативная – *allocative efficiency*) рассматривается как эффективность распределения или размещения ресурсов [18, с. 34]. В некоторых случаях такую эффективность называют еще технической [11, с. 23; 12, с. 401] или экономической [11, с. 145].

На региональном уровне можно выделить аллокационную эффективность в сфере производства, потребления и обмена. Целевыми установками здесь являются максимизация полезности, прибыли и

рыночное равновесие [19, с. 186]. Парето-эффективность обеспечивается при оптимальных положениях равновесия по потреблению, производству и обмену.

Еще одна форма эффективности выделяется профессором Гарвардского университета Х. Либенстайн как «Х-эффективность» («Х-неэффективность») [20, с. 80]. Причины неэффективности Х. Либенстайн видит в чрезмерных расходах и в неэффективности распределения [21, с. 496]. Повышение Х-эффективности связано, в первую очередь, с экономически грамотной региональной политикой, с созданием необходимых предпосылок и условиями формирования эффективности в регионе.

Считаем, что выделение Х-эффективности в отдельную форму еще раз подчеркивает предположение, что эффективность не ограничивается исключительно соотношением ресурсов и затрат. Правомерно будет предположить, что категория Х-эффективности может использоваться в практике регионального управления, что позволит получать дополнительный эффект при постоянных затратах.

Важное значение принимает исследование таких форм эффективности, как общеэкономическая, социально-экономическая и социальная. Более подробно эти формы были исследованы и описаны нами в ранних работах [22, 23].

Однако первостепенной задачей, на наш взгляд, при классификации видов и форм эффективности является выделение и рассмотрение проявления эффективности на основных уровнях иерархии социально-экономических систем.

Регион является вторым уровнем иерархии социально-экономических систем (мезоуровень). Эффективность развития региональной экономики имеет свою специфику, определение которой возможно при рассмотрении категории «регион», представленной в современных исследованиях. В научной литературе можно выявить два подхода к определению региона. Под регионом подразумевается единица административного деления страны (край, область, субъект Федерации) либо территориальный компонент народнохозяйственного комплекса страны, который имеет строго индивидуальные географические условия и определенную специализацию в национальном разделении труда.

По мнению А.С. Маршаловой и А.А. Новоселова, спецификой региона является его относительная социально-экономическая самостоятельность, которая выражается в законченности воспроизводственного цикла и качестве развития социальных и экономических процессов [24].

Важно отметить, что на региональном уровне первостепенным становится социальный аспект эффективности, в то время как экономический можно рассматривать как средство для достижения социальных целей.

Литература

1. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
2. Зеленский Я. Организация трудовых коллективов. Введение в теорию организации и управления. – М.: Экономика, 1971, с. 122-123
3. Хейне, Пол. Экономический образ мышления / Пол Хейне, Питер Дж. Боуттке, Дэвид Л. Причитко; [пер. с англ. и ред. Т. А. Гуреш]. – 10-е изд. – Москва: Вильямс, 2007. – 530 с.
4. Экономическая теория: учеб. для студентов вузов / под ред. В. Д. Камаева. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 590 с.
5. Статистика рынка товаров и услуг / И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, Л.А. Данченко и др.; Под ред. И.К. Беляевского. – 2. изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 654 с.
6. Вечканов, Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2002. – 879 с.
7. Кендрик, Д. Тенденции производительности в США: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1967
8. Saito H., Gopinath M. Plants' self-selection, agglomeration economies and regional productivity in Chile // *Journal of Economic Geography*. – Jul 2009. – Volume 9, Issue 4. – Pp. 539-558;
9. Pitelis C. Productivity, competitiveness and convergence in the European economy: supply-side consideration // *Contrib. Pol. Economy*, Jan 1998; 17: 1 – 20
10. Парето, В. Компендиум по общей социологии / В. Парето; [пер. с итал. А. А. Зотова]; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – Москва: ГУ ВШЭ, 2007. – 511 с
11. Словарь современной экономической теории Макмиллана / Общ. ред. Дэвида У. Пирса; [Пер. с англ. Пивовара А.Г.]. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 607 с.
12. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: Толковый терминологический словарь. / Информ.-внедренч. центр «Маркетинг»; Сост. В. А. Калашников. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. – 404 с.
13. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юрист, 1997. – 536 с.
14. Надель-Червинская М.А., Червинский П.П. Толковый словарь иностранных слов. Общеупотребительная лексика (для школ, лицеев, гимназий). – Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. – 608 с.

15. Словарь иностранных слов: [свыше 21000 слов] / [отв. ред. В. В. Бурцева, Н. М. Семенова]. – 5-е изд., стер. – Москва: Дрофа: Русский яз.-медиа, 2008. – 817 с, с. 349;
16. Давыдянец Д.Е. Оценка, анализ и пути повышения эффективности экономики (макро-, мезо- и микроуровни, торговля) / Д.Е. Давыдянец // Ставрополь: Кавказский край – 2000. – 500 с.
17. Растворцева, С.Н. Управление эффективностью торговли потребительской кооперации: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – Белгород, 2003. – 237 с.: ил.
18. Жданова, И.Ф. Англо-русский экономический словарь: Ок. 60 000 терминов и терминов. словосочетаний / И. Ф. Жданова, Э. Л. Вартумян. – 6-е изд., стер. – М.: Рус. яз., 2003. – 873 с.
19. Фишер, Стенли. Экономика: Пер. с англ. / Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи; Общ. ред. и предисл. Г. Г. Сапова; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Дело, 2002. – 829 с.
20. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителя. Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 416 с.
21. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» в книге «Теория фирмы» / Под ред. Гальперина В.М. СПб.: Экономическая школа, 1995
22. Растворцева С.Н. Социальные аспекты эффективности в потребительской кооперации / Методологическая и мировоззренческая культура: проблемы исследования и опыт преподавания. Материалы региональной межвузовской научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава и молодых ученых 24-25 апреля 2001 года. – Белгород: Кооперативное образование, 2001;
23. Растворцева С.Н. Социальная и экономическая эффективность потребительской кооперации. Социально-экономические проблемы развития потребительской кооперации: Материалы Межрегиональной научно-практической конференции. Часть 1. – Ставрополь, 2001
24. Маршалова А.С. Основы теории регионального воспроизводства: Курс лекций / А. С. Маршалова, А. С. Новоселов; Отв. ред. П. В. Шеметов; Новосиб. гос. акад. экономики и упр. – М.: Экономика, 1998. – 192 с.

4.5. Стратегические аспекты усиления инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона (на примере Харьковской области)

Конкурентоспособность любой страны формируется из ее конкурентных преимуществ на мировом экономическом пространстве, создаваемых в регионах имеющих свои территориальные особенности и потенциал.

Как показывает опыт ведущих стран мира, главная роль в обеспечении конкурентоспособности экономики принадлежит трудовому потенциалу. От его качественных и количественных характеристик,

обусловленных инновационными преобразованиями, зависит степень жизнеобеспечения и стабильности в обществе.

Инновационная восприимчивость трудового потенциала дает возможность минимизировать влияние внешней среды на воспроизводство, стабильно и свободно развивать экономику. Устойчивое экономическое развитие требует, в свою очередь, формирования оптимальных условий наращивания трудовых способностей работников к инновационной деятельности, как непрерывного источника создания конкурентных преимуществ страны. Накопление таких способностей становится общемировой тенденцией [1, с. 3]. Это и обуславливает актуальность исследования особенностей инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона и перспектив развития как определяющего фактора повышения конкурентоспособности экономики региона и страны.

В работах современных ученых большое внимание уделяется инновационному потенциалу регионов, но недостаточно определена и оценена роль инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона.

Исследованием проблем и перспектив развития инновационного трудового потенциала в современных условиях занимался российский ученый Минов Г. А., который сделал вывод о необходимости прочной институциональной основы для связей между предприятиями и учреждениями профессионального образования, развитию новых моделей интеграции науки, образования и производства, учитывающих логику формирования новых видов деятельности и, соответственно, сегментов рынка [2].

Герасимов А. В. в своей работе определяет основные факторы, обеспечивающие величину инновационного потенциала региона, связанные с развитием научно-технического, кадрового, финансово-экономического и информационно-коммуникационного потенциалов, не затрагивая при этом вопрос инновативности трудового потенциала региона как основной составляющей его конкурентоспособности [3].

Представляет научный интерес по исследуемой проблематике работа Рапицкого Т.И.. Основываясь на опыте зарубежных стран, ученый делает вывод о том, что на современном этапе развития национальной экономики, государство остается важным субъектом регу-

лирования развития трудового потенциала. Активная политика государства на рынке труда, ее гибкость и эффективность является важными, а в отдельных случаях – главными рычагами инновационной направленности этого развития [4, с.76].

На основе выявленных пробелов в теории и практике государственного регионального управления формированием трудового потенциала была определена цель данного исследования, которая состоит в определении стратегических направлений инновационного развития трудового потенциала региона в современных условиях, нацеленных на повышение его конкурентоспособности.

Для Украины сильной стороной в реализации стратегии инновационного развития трудового потенциала является:

- сравнительно высокий образовательный уровень, значительный интеллектуальный потенциал населения;
- наличие государственных гарантий образования в нормативно-правовом поле;
- развитая и общедоступная сеть учебных заведений;
- рост уровня охвата образованием.

При этом каждый регион имеет свой отличительный от других инновационный потенциал, поэтому направленность инновационной политики реализуемой органами государственного регионального управления для каждого отдельно взятого региона должна иметь свои особенности и отличия.

Существующая практика инновационного развития территорий показывает, что максимальный успех реализации стратегии инновационного развития региона достигается при одновременном выполнении таких условий:

- достаточность исходного научно-производственного потенциала региона;
- наличие у региона конкурентных преимуществ;
- обладание достаточно емкими рынками сбыта существующей и перспективной продукции хозяйственного комплекса территории;
- наличие достаточных источников финансовых средств;
- сильная поддержка инновационного развития региона со стороны органов власти [5].

Наличие перечисленных выше условий создают предпосылки для инновационного развития трудового потенциала региона и формирования его конкурентоспособности.

В свою очередь выбор форм и методов стимулирования работников к инновационной деятельности определяется состоянием экономики региона, конкурентоспособностью трудового потенциала региона, определенными приоритетными направлениями его развития (среднесрочной и долгосрочной стратегией развития).

Среди приоритетов развития Харьковской области в Государственной стратегии регионального развития до 2015 года отмечены высокие и наукоемкие технологии, а именно развитие высокотехнологического и наукоемкого производства (в первую очередь машиностроения, авиастроения), внедрение высоких технологий в образовании, медицине, отраслях связи и телекоммуникаций [6, с.44]. Однако анализ инновационного развития территории Харьковской области за последние годы показал, что в инновационных высокотехнологичных отраслях наблюдаются такие негативные явления:

- низкая доля машиностроения в промышленном производстве;
- безвозвратная потеря отдельных производств и отраслей машиностроения;
- высокий уровень незагруженности производственных мощностей;
- высокая степень износа основных средств в промышленности;
- низкая доля предприятий, которые внедряли инновации;
- недостаточные объемы реализации инновационной продукции;
- недостаточное количество специалистов, выполняющих научно-технологические работы;
- низкий уровень изобретательской активности.

Безусловно, все эти факторы имеют прямую связь с формированием и использованием трудового потенциала региона и оказывают негативное влияние на его конкурентоспособность.

Динамика показателей характеризующих образовательно-инновационную составляющую конкурентоспособности трудового потенциала Харьковского региона за 2007-2012 гг. позволяет сделать вывод о незначительном подъеме инновационной активности в 2012 году (табл. 1).

Но по-прежнему существует дефицит работников способных к генерированию и реализации нововведений, гибких, с высоким уровнем профессионализма, обусловленным уникальностью и эффективностью сочетания знаний, умений, навыков и личностных качеств для успешной деятельности во всех сферах жизнедеятельности общества, но, прежде всего, в сфере науки и наукоемкого бизнеса, в области высоких технологий.

Таблица 1

Показатели, характеризующие образовательно-инновационную составляющую конкурентоспособности трудового потенциала Харьковского региона за 2007-2012 гг.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Специалисты высшей квалификации занятые в экономике, чел.	11125	11334	11693	11879	11977	12230
Количество работников, которые повысили квалификацию, тыс. чел.	62,5	62,5	58,1	58,8	61,9	66,7
Обучено новым профессиям, тыс. чел.	16	14,3	9,8	9,8	11,1	11,3
Численность специалистов, которые выполняют научные и научно-технические работы, чел.	16105	15611	15184	14614	14213	13475
Объем научных и научно-технических работ, выполненных собственными силами организаций (предприятий), млн. грн.	1130,5	1419	1408,9	1765,5	1879,3	2257,9

В Украине, как и в России, это обусловлено недостаточным качеством образовательной системы, неэффективной структурой занятости, не соответствующей прогрессивной технологической структуре экономики со свободной мобильностью кадров.

Более четкое представление о сильных и слабых сторонах, возможностях и угрозах реализации инновационной стратегии регионов Украины дают результаты SWOT-анализа украинской экономики в части научно-технического потенциала проведенного разработчиками Стратегии национальной модернизации Украины до 2020 года (табл. 1) [7].

Более полное использование сильных сторон каждого региона создаст платформу для использования имеющихся в перспективе возможностей внешней среды, в целях усиления инновационной составляющей конкурентоспособности как трудового потенциала, так и экономики региона.

Таблица 1

SWOT-анализ научно-технического потенциала Украины

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ	
1	2
Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> – широкая сеть инфраструктуры учреждений, занимающихся профессиональным выполнением научных и научно-технических работ; – развитая система высшего образования и подготовки научных кадров; – усиление научно-технологического сотрудничества сфер науки и экономики в рамочных программах ЕС. 	<ul style="list-style-type: none"> – высокий потенциал внутреннего рынка инновационных продуктов; – расширение международного научно-технологического сотрудничества, особенно по проблематике устойчивого развития; – развитие инновационных и экоинновационных кластеров; – переход на конкурсную систему финансирования прикладных разработок с привлечением частных источников финансирования.
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – большой разрыв между генерацией новых знаний и их внедрением в производство и создание высокотехнологических продуктов; – консерватизм государственной системы управления научно-технологическим развитием, склонность больше к бюджетному финансированию учреждений; – отсутствие мониторинга инновационных процессов в экономике по стандартам ЕС; 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие инновационных стимулов, низкая конкурентоспособность и заполнения внутреннего рынка импортными инвестиционными ресурсами; – значительная потеря квалифицированного кадрового ресурса, интеллектуального капитала через "отток мозгов"; – сокращение внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию отечественного производства; – низкий уровень защиты интеллектуальной собственности.

1	2
<ul style="list-style-type: none"> – низкий уровень внедрения и капитализации результатов научных исследований и разработок; – высокий уровень импортной составляющей в накоплении основного капитала, что сужает внутренний спрос на собственные научно-технологические разработки и их внедрение. 	

В решении данного вопроса интересен кластерный подход, ставший во многих странах мира частью государственной политики по повышению конкурентоспособности страны.

Майкл Портер дал такое определение кластерам: "Кластеры – это географически близкие группы взаимно-связанных компаний и ассоциированных учреждений в отдельной отрасли, связанные общими технологиями и навыками. В зонах кластера коммуникации, логистика и человеческие ресурсы являются легкодоступными. Главное в структуре кластера – распространение инноваций по всей цепочке создания стоимости и единственное логистическое окно для взаимодействия с внешней средой. Такая структура позволяет минимизировать транзакционные издержки" [8, с. 236].

Мировой опыт показывает, что кластеризация экономики обуславливает решающее влияние на процессы усиления конкурентоспособности из-за ускорения инновационной деятельности. Именно поэтому приоритетными для Украины является теоретическое и практическое исследование кластеризации, а также явления сочетания кластеризации, укрепления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности [9, с.4].

Реализуемая Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 г. предусматривает развитие ведущих промышленных высокотехнологичных инновационных кластеров в регионе (рис. 1).

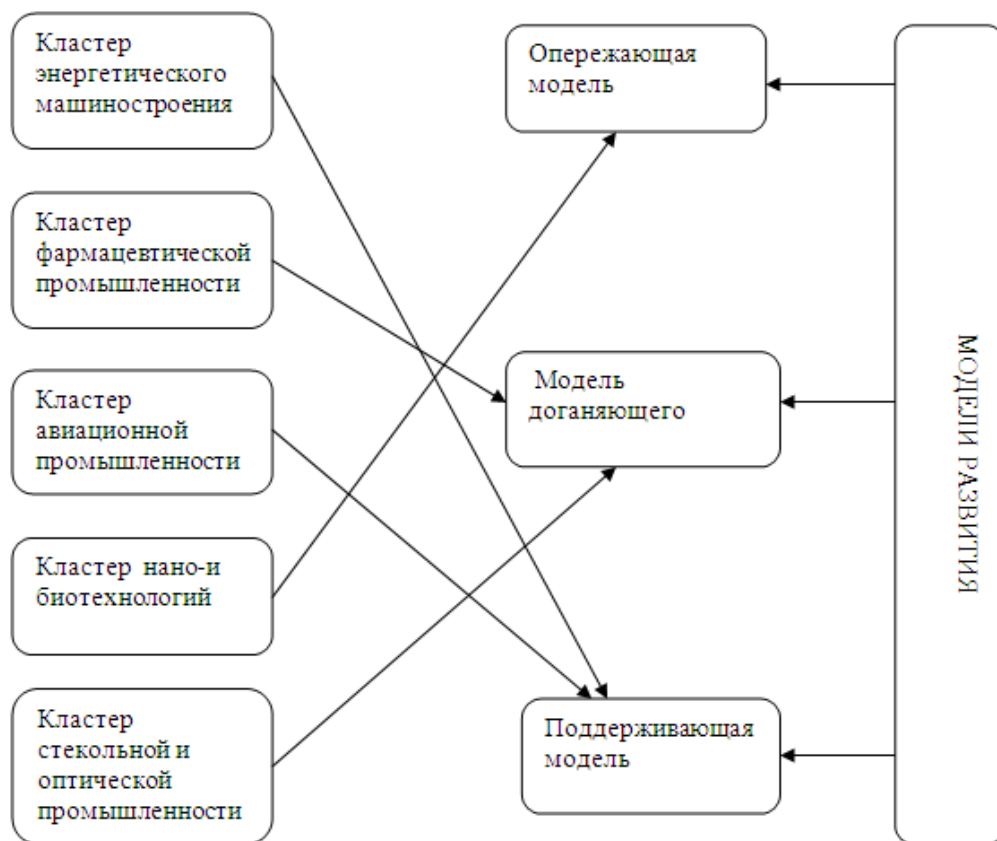


Рис. 1. Основные промышленные высокотехнологичные инновационные кластеры, подлежащие дальнейшему развитию в Харьковской области

Успешность реализации Стратегии устойчивого развития Харьковской области зависит от того, насколько эффективно будут решены задачи, связанные с дальнейшим развитием промышленных высокотехнологичных инновационных кластеров в регионе. В их перечень входят:

- повышение инновационной активности предприятий;
- увеличение реализации инновационной продукции;
- увеличение экспорта продукции высокой степени переработки;
- стимулирования изобретательской активности;
- увеличение численности специалистов, выполняющих научно-технические работы.

Следует отметить, что в Харькове есть все необходимые ресурсы для решения данных задач. В регионе имеется мощный научно-образовательный потенциал, базирующийся на разветвленной сети предприятий, организаций, высших учебных заведений. Специализа-

ция вузов очень широкая: технические, аграрные, военные, творческие, медицинские, экономические. В вузах Харькова обучается более 200 тысяч студентов, в том числе около 12 тысяч – иностранных. По состоянию на конец 2012 г. действовали 64 учреждения имеющих аспирантуру и 38 – докторантуру. Закончили за этот же период аспирантуру 1029 человек и соответственно докторантуру – 55 человек.

Дальнейшее создание элементов инновационной инфраструктуры при активизации работников к инновационной деятельности, интеллектуализации населения региона, расширении внедрения инновационных технологий обучения, привлечении молодежи к научным исследованиям; усилении связи продавцов образовательных услуг с работодателями; развитии новых моделей интеграции науки, образования и производства должны стать стратегическими ориентирами инновационного развития трудового потенциала региона (рис. 2).



Рис. 2 .Стратегические направления инновационного развития трудового потенциала Харьковского региона

С целью стимулирования изобретательской активности работников необходимо формировать целевые группы в инновационных организациях, что даст возможность максимально использовать творческий потенциал работников; привлекать работников к процессу управления и повышать их чувство ответственности в целом; усилить роль такой компоненты вознаграждения работников, как социальные программы, то есть применять социальные льготы и выплаты в качестве части совокупного дохода работников, включающей медицинское и другое страхование.

Реализация такой инновационной стратегии будет способствовать повышению конкурентоспособности трудового потенциала и уровня качества жизни населения региона.

Литература

1. Оруджева А.А. Инновационная восприимчивость как фактор развития трудового потенциала: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Оруджева Анна Александровна; [Место защиты: ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»]. – Москва, 2012.– 30 с.

2. Минов Г. А. Проблемы и перспективы развития инновационного трудового потенциала в современных условиях // Современная экономика : проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – №4. – <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-innovatsionnogo-trudovogo-potentsiala-v-sovremennyh-usloviyah>.

3. Герасимов А.В. Инновационный потенциал национальной региональной экономики // Бизнес в законе. 2011. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-kak-osnova-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-rossii> (дата обращения: 30.06.2014).

4. Рапицкий Т.И. Инновационный компонент развития трудового потенциала региона // Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции, Москва, 27–30 июля 2011 года / Под общей редакцией профессора О. Н. Мельникова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 496 с.: ил. – с. 76-81. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/21933/>.

5. Дмитриев А.А. Особенности разработки стратегии инновационного развития региона // Креативная экономика. – 2008. – № 9 (21). – с. 52-56. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/2465/>.

6. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року. 2010. URL:<http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>.

7. Кабінет Міністрів України. Україна 2020. Стратегія національної модернізації. – 2011. – 148 с.

8. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.:Международные отношения, 2007. – 896 с.

9. Олійник Я., Запотоцький С. Інноваційна стратегія конкурентоспроможності регіону на основі кластерного підходу // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011.– Вип. 58. – с.4-8.

4.6. Оценка инновационного потенциала Белгородской области

В современных условиях инновационные процессы являются приоритетными направлениями социально-экономического развития страны и её регионов. При этом уровень жизни населения зависит от проводимой инновационной политики, которая в свою очередь определяет состояние высокотехнологического сектора в отраслевой структуре экономики и научно-технический прогресс. Следует отметить неравномерность развития инновационной системы России.

Поэтому проблемы развития инновационного потенциала с ориентацией на региональные особенности, являются актуальными.

В настоящее время в экономической литературе вопрос формирования инновационного потенциала находится в центре внимания, однако существующая информация зачастую носит фрагментарный и противоречивый характер и не имеет однозначного толкования.

Так, в отдельных случаях инновационный потенциал отождествляется с научно-техническим. Инновационный потенциал представляется как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции»[1, с. 27], или толкуется как «система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса»[2, с. 54], что значительно упрощает действительность, а также сужает сферу применения этой важной категории.

Такое определение, как «инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов»[3, с. 58], также свидетельствует о наличии неоднозначности в понимании сущности инновационного потенциала. Данное обстоятельство в значительной мере затрудняет выработку практических рекомендаций по формированию и эффективному использованию инновационного потенциала и, соответственно, отрицательно сказывается на конечных результатах инновационной деятельности.

Российский ученый Г.И. Жица под инновационным потенциалом понимает количество экономических ресурсов, которые в каж-

дый конкретный момент используются обществом для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными направлениями макросистемы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным [4, с. 49]. И соответственно формируются 3 составляющие инновационного потенциала: научно-технический сегмент; образовательный сегмент; инвестиционный сегмент.

При этом инновационный потенциал является суммой трех слагаемых.

В выявлении сущности инновационного потенциала не менее интересен подход С.И. Кравченко и И.С. Кладченко [5, с. 90]. По их мнению, углубленный анализ сущности и содержания категории «инновационный потенциал» вполне целесообразно осуществлять, опираясь на составные категории – «потенциал» и «инновация». При этом «потенциал» понимается как возможное проявление какого-либо действия, какой-либо функции либо это мера достигнутого.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

В современной мировой практике существует множество самых разнообразных методов оценки инновационного потенциала и инновационной деятельности. В систему оцениваемых показателей включают: показатели оценки научно-технического прогресса; показатели оценки человеческого потенциала; показатели затрат на НИОКР и др. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающие уровень инновационного потенциала страны (региона). В качестве таких примеров можно привести следующие системы показателей.

1. Индекс научно-технического потенциала как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны [6].

Согласно методике экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе в равной степени зависит от трех категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологий (рис. 1).

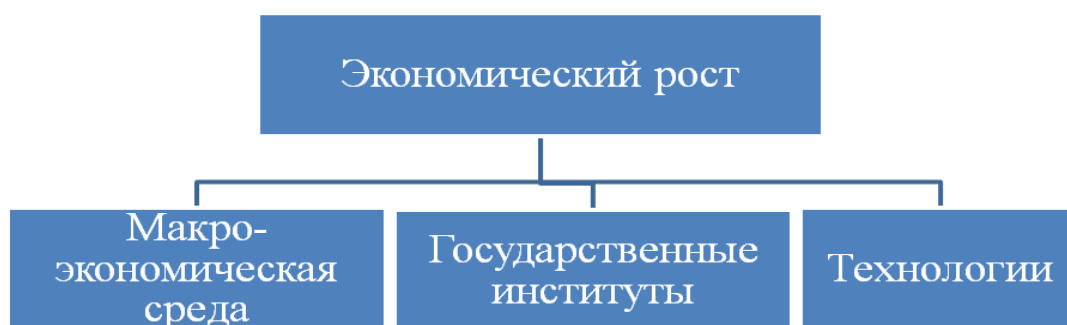


Рис. 1. Переменные экономического роста
Составлено по материалам: [6]

По мнению экспертов, в долгосрочной перспективе основой роста экономики является научно-технический прогресс. Для стран «новаторов» (в том числе США, Япония, Южная Корея, Канада, Сингапур и др., всего по состоянию на 2013 год – 35 стран) доля инновационной составляющей при расчете индекса роста конкурентоспособности оставляет 50%, тогда как для остальных – приблизительно 33%.

Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе таких данных, как число патентов на 1 млн. населения; позиция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернет на 10 000 человек и т.д.

2. Комиссией европейских сообществ (КЕС) была предложена система показателей оценки инновационной деятельности, изначально включающая в себя 20 показателей, представленных на рисунке 2, разделенных на четыре группы: человеческие ресурсы (5 индикаторов); генерация новых знаний (4 индикатора); трансфер и использование знаний (4 индикатора); финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности (7 индикаторов) [7].

Она используется для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах-членах Европейского Союза (ЕС), а также сравнение их с показателями США и Японии. Начиная с 2000 года, ежегодно публикуется Европейское инновационное табло.

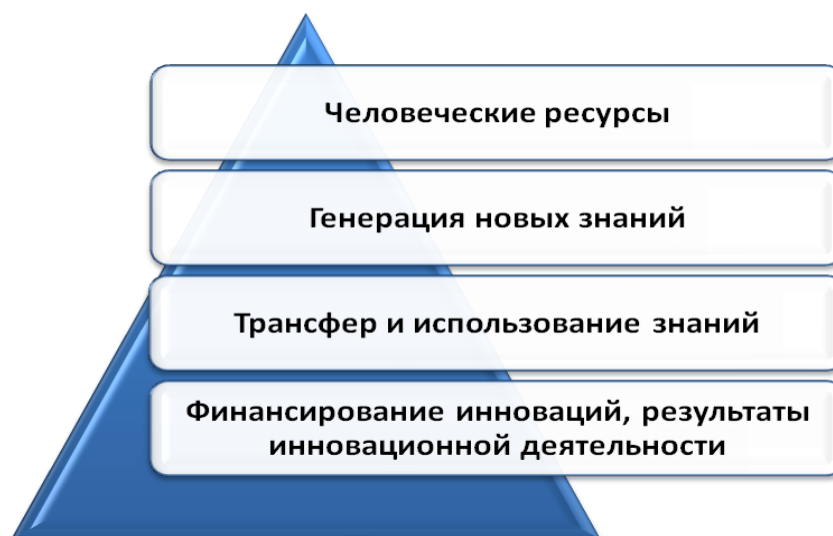


Рис. 2. Система показателей оценки инновационной деятельности КЕС

Составлено по материалам:[7]

3 Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ежегодно публикует систему показателей, характеризующих уровень инновационной активности экономики [8]. В системе индикаторов ОЭСР представлены следующие показатели:

- удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах;
- инновационная активность;
- объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения;
- разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;
- численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.

4.Европейское инновационное обследование (ЕИО) (European Community Innovation Survey), включает в себя анализ статистических показателей, которые разделены на следующие группы: продуктовые, процессные, текущие и незавершенные инновации; расходы на инновационную деятельность; внутренние исследования и опытно-конструкторские разработки; результаты инноваций; государственное финансирование инноваций; инновационное сотрудничество; источники информации для инноваций; препятствия инновационной дея-

тельности; патенты и другие методы защиты, другие важные организационные и маркетинговые инновации на предприятиях [9].

Представленные системы показателей направлены преимущественно на оценку инновационного потенциала развитых стран. В связи с этим они не учитывают ряда факторов, характерных для развивающихся рынков. Последние накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности (например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития и др.) В этом случае, помимо традиционных показателей, целесообразно рассчитывать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие страны (отдельных регионов). Например, такие, как доля инновационной деятельности в экономике региона, показатель социально-экономической полезности инноваций, доля инноваций в бюджете региона (страны) и т.д.

Однако расчет и анализ таких показателей в отечественной практике ограничен как недостатком соответствующей информации (особенно в региональном разрезе), так и отсутствием собственно методики их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал. Не смотря на то, что в отечественной научной литературе этот вопрос разрабатывается, представляется, что данной теме в условиях формирования глобального инновационного общества необходимо уделять больше внимания.

Таким образом, современная отечественная методология статистического анализа не всегда объективно отражает инновационные процессы, а значит проблематично её использование для принятия обоснованных управленческих решений, что во многом обусловлено.

Тем не менее, российским научным сообществом разработаны и постоянно совершенствуются подходы к оценке инновационного потенциала, на основании одной из таких методик проведен анализ инновационного потенциала Белгородской области.

Отметим, что в российской практике оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях нацио-

нального рейтингового агентства «Эксперт РА». Однако в данном случае такая оценка не может дать полной картины инновационного развития, поскольку представляет собой лишь ранги регионов по инновационному потенциалу и выступает составляющей частью инвестиционного потенциала субъектов.

Комплексная оценка инновационного потенциала региона предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей. Во-вторых, наличие статистической базы. В-третьих, показатели, рассчитанные отдельно по регионам, могут быть использованы для оценки совокупного потенциала страны. При этом особое внимание следует уделить специфике инновационного развития отдельных регионов. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства, будет формировать инновационный потенциал страны в целом.

Для осуществления инновационной деятельности объект (страна, регион, отрасль, отдельное предприятие) должен обладать достаточной величиной инновационного потенциала. В свою очередь, для эффективного управления инновационным потенциалом необходим его мониторинг и оценка.

В экономической литературе существуют различные методологические подходы к оценке инновационного потенциала региона с точки зрения его способности формировать инновационно активную экономику. Как правило, для оценки инновационного потенциала предлагается использовать ряд показателей, характеризующих его различные компоненты. Большое значение приобретает вопрос сопоставимости используемых показателей. И здесь предлагаются различные подходы.

Т.В. Погодина предлагает использовать функциональную модель оценки инновационной активности и конкурентоспособности регионов с использованием системы статистических показателей [9, с. 17].

Функциональная модель рейтинга инновационной активности и конкурентоспособности регионов представлена в формуле (1):

$$R = 0.3 * X_1 + 0.2 * X_2 + 0.2 * X_3 + 0.3 * X_4, \quad (1)$$

где R – рейтинг инновационной активности и конкурентоспособности регионов;

X_1 – внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП;

X_2 – доля занятых исследованиями и разработками в процентах к общему числу занятых;

X_3 – доля основных фондов исследований и разработок в общей их стоимости;

X_4 – затраты на технологические инновации в процентах к ВРП.

В таблице 1 дана рейтинговая оценка регионов Центрального Федерального Округа, анализ проведен на основании вышеуказанной модели. По результатам проведенных расчетов все регионы ЦФО были сгруппированы по уровню рейтинга по состоянию на 2012 год.

Таблица 1

**Рейтинге инновационной активности
и конкурентоспособности регионов ЦФО в 2010-2012 гг.**

Регион	R		
	2010	2011	2012
Костромская область	3	3	3
г. Москва	4	4	4
Брянская область	4	6	5
Белгородская область	5	5	5
Орловская область	5	4	5
Рязанская область	5	5	5
Ивановская область	8	6	5
Владимирская область	6	5	6
Курская область	6	5	6
Тульская область	6	7	6
Смоленская область	6	7	7
Ярославская область	6	7	7
Московская область	8	7	7
Воронежская область	7	8	8
Липецкая область	7	8	8
Тамбовская область	8	8	8
Тверская область	8	9	8
Калужская область	11	11	9

Рассчитано по данным: [12].

Данные таблицы свидетельствуют, что наиболее инновационно активным и конкурентоспособным регионом в ЦФО по итогам 2012 г. стала Костромская область, четвертое место занимает – г. Москва, а пятое место делят сразу несколько регионов, а именно Брянская, Белгородская, Орловская, Рязанская, Ивановская области. Заметим, что г. Москва, Костромская, Белгородская, Рязанская и Тамбовская области, на протяжении 3 лет не меняли свою позицию в данном рейтинге. Наибольший качественный скачок, на 2 пункта, произошел с рейтингом в Калужской области, причиной послужило значительное увеличение объема ВРП в 2012 году, на 45677 млн. руб., а также рост сопутствующих показателей. Следует отметить общую тенденцию изменения позиций в рейтинге: сдвиг позиции ранга не более чем на 1 пункт вверх или вниз, что, в свою очередь свидетельствует о стабильности инновационного потенциала как в каждом регионе отдельно, так и в ЦФО в целом.

Отметим, что к достоинствам этого метода можно отнести относительную несложность расчетов. Недостатками предлагаемой модели является то, что, во-первых, в ней используется ограниченный круг показателей; во-вторых, модель сформирована на основе общих закономерностей развития инновационной активности в ЦФО, что вносит некоторую неточность при расчете инновационной активности регионов ЦФО.

На основе обобщения существующих в научно-практической литературе подходов, а именно используя положительные качества методики Погодиной Т.В. [10, с. 17], а также более сложную интеграционную методику Алексева С. Г. [11, с. 46], нами был разработан алгоритм мониторинга и оценки инновационного потенциала региона. Основным преимуществом данного алгоритма является его простота и всеобъемлемость: он может быть использован как для оценки группы регионов, так и федерального округа, причем возможны варианты с включением дополнительных показателей, присущих отдельным регионам или даже отраслям. Алгоритм мониторинга и оценки инновационного потенциала региона представлен на рисунке 3.

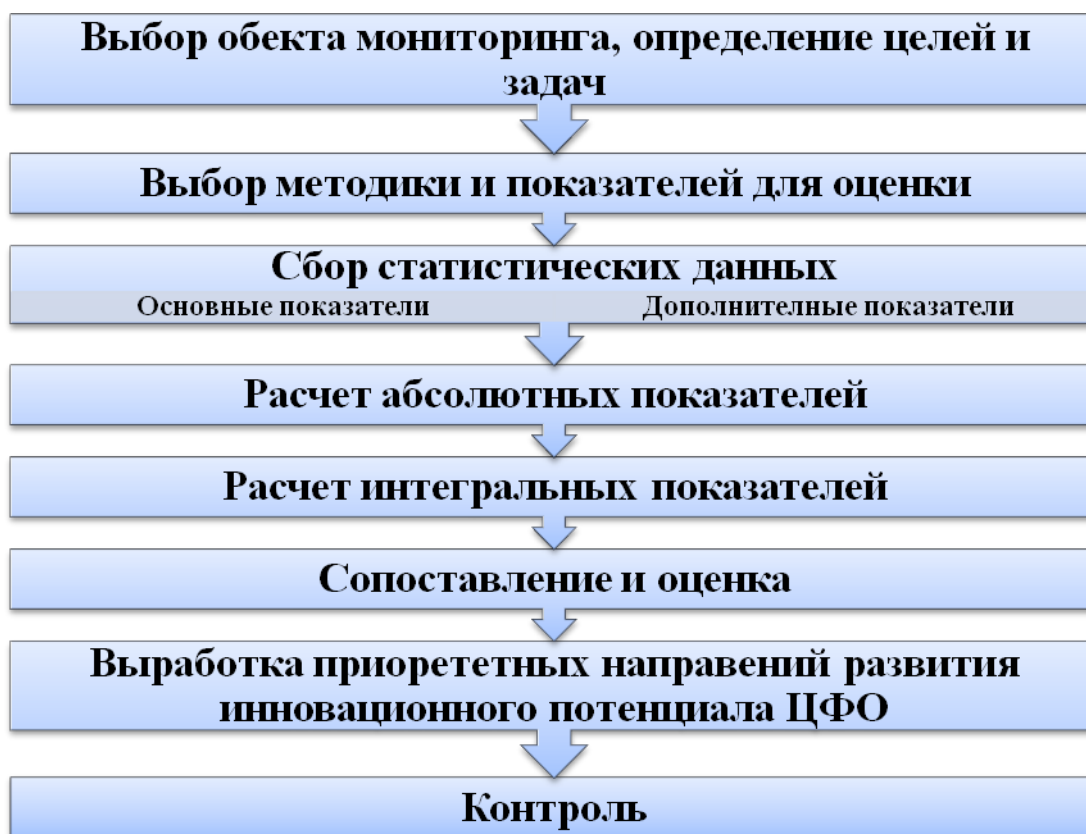


Рис. 3. Алгоритм мониторинга и оценки инновационного потенциала

Составлено по материалам: [11, 37].

Для комплексной оценки инновационного потенциала региона предполагается использовать следующие этапы расчетов показателей (рис. 4).



Рис. 4. Этапы расчёта интегрального показателя инновационного потенциала региона

Составлено по материалам: [11, 37].

В ходе исследования инновационный потенциал региона также был оценен с помощью показателей, сведенных в шесть групп, выбор именно этих показателей основывался на имеющихся статистических данных Федеральной Службы Государственной Статистики РФ (табл. 2).

Показатели инновационного потенциала региона

Условные обозначения	Показатели	Группа
Н1	1. Доля численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в численности занятых в экономике	Первая – показатели научного потенциала (НП)
Н2	2. Отношение численности докторов, кандидатов, аспирантов, к численности занятых в экономике	
К1	3. Доля работников с высшим образованием в численности занятых в экономике	Вторая – показатели кадрового потенциала (КП)
К2	4. Отношение численности студентов вузов к численности занятых в экономике	
Т1	5. Коэффициент годности основных фондов	Третья – показатели технического потенциала (ТП)
Т2	6. Коэффициент обновления основных фондов	
Э1	7. Отношение объемов инвестиций в основной капитал к ВРП	Четвертая – показатели финансово-экономического потенциала (ФЭП)
Э2	8. Отношение внутренних затрат на исследования и разработки к ВРП	
И1	9. Удельный вес организаций использовавших персональные компьютеры	Пятая – показатели информационно-коммуникационной составляющей (ИКС)
И2	10. Удельный вес организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций	
Р1	11. Доля инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме отгруженных товаров (работ, услуг)	Шестая – показатели результативного блока (РБ)
Р2	12. Инновационная активность организаций	

Составлена по материалам: [11, 37].

Анализ охватывает 2010-2012 гг. Стоит отметить, что данная система показателей позволяет не только проанализировать инновационную деятельность и определить величину инновационного потенциала регионов, но и выявить возможности и резервы роста регионов,

а также определить направления государственной политики в области стимулирования инновационного развития.

Согласно методике Алексеева С. Г., чтобы повысить объективность оценки инновационного потенциала наилучшему показателю среди регионов в каждом году стоит присваивать максимальное значение – 1, по отношению к которому рассчитываются в долях величины показателей остальных регионов округа. Такой подход позволяет уравновесить значения анализируемых показателей и привести их в полностью сопоставимый вид.

Как представлено в таблице 2, показателям инновационного потенциала региона, откорректированным по вышеописанной методике, были присвоены условные обозначения Н1, Н2, К1 и т. д.

Затем, по были рассчитаны количественные значения отдельных потенциалов, составляющих инновационный потенциал региона, как сумма значений соответствующих показателей.

Для комплексной оценки инновационного потенциала региона представляется целесообразным использовать интегральный показатель, представленный, определяемый как корень шестой степени из произведения всех шести потенциалов.

Такой подход необходим потому, что инновационный потенциал региона представляет не просто сумму составляющих его элементов, а их комплекс, находящийся в сложной и многогранной взаимосвязи. Преимуществом предлагаемого интегрального показателя является и то, что он охватывает все основные потенциалы и составляющие, максимально приведенные в сопоставимый вид.

Проведенные расчеты позволяют свидетельствовать, что интеграционный показатель ЦФО выше, чем в среднем по России, причем с каждым годом неуклонно растет (табл. 3).

Таблица 3

**Интеграционный показатель инновационного потенциала
регионов ЦФО в 2010-2012 гг., %**

№ п/п	Регион	ИП		
		2010	2011	2012
1	2	3	4	5
	Российская Федерация	8,187	18,329	18,696
	Центральный федеральный округ	18,852	19,472	20,511
1	Белгородская область	13,397	14,303	13,966

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5
2	Брянская область	10,938	13,057	13,132
3	Владимирская область	14,339	15,345	16,077
4	Воронежская область	19,436	20,121	19,446
5	Ивановская область	13,680	11,959	13,827
6	Калужская область	18,680	19,255	19,300
7	Костромская область	7,905	8,295	7,795
8	Курская область	13,162	15,362	15,410
9	Липецкая область	10,972	11,501	12,026
10	Московская область	17,559	17,198	17,876
11	Орловская область	15,007	14,685	14,093
12	Рязанская область	13,253	13,578	14,626
13	Смоленская область	10,984	11,438	11,812
14	Тамбовская область	12,942	13,655	13,976
15	Тверская область	16,231	16,555	16,48
16	Тульская область	14,722	16,32	16,701
17	Ярославская область	17,507	18,38	18,647
18	г. Москва	23,351	24,436	25,807

Рассчитано по данным: [12].

По состоянию на 2012 год абсолютный прирост интеграционного показателя составил 1,04 или 5,34 %. Абсолютным лидером среди регионов ЦФО является г. Москва, интеграционный показатель данного региона равен 25,807, и также как и обобщенный показатель по округу продолжает расти. Абсолютный прирост данного показателя, по состоянию на 2012 год, составляет 1,371, что на 5,61% больше, чем в 2011 году. Согласно данным расчетам наиболее низкий результат у Костромской области, всего 7,795. В 2011 Костромская область показала небольшой рост, но уже в 2012 снизила свои позиции, причем на уровень ниже показателя 2010 года. Костромская область потеряла 6,035 % интеграционного показателя.

Интересен тот факт, что по методике Т.В. Погодиной, именно Костромская область занимала верхнюю строчку в рейтинге регионов, таким образом, становится очевиден процент погрешности данной методики.

Что же касается Белгородской области, по состоянию на 2012 год интеграционный показатель инновационного потенциала составляет 13,966, что ниже показателя 2011 года на 0,336 или 2,353%. При-

чиной тому послужило снижение обобщенного показателя технического потенциала, на который в свою очередь повлияло снижение коэффициентов годности основных фондов и обновления основных фондов, а также сокращение показателя результативного блока, на который повлияло существенное снижение показателя инновационной активности организаций. В целом, следует отметить, что Белгородская область находится в 10 регионах–лидерах по инновационному потенциалу в ЦФО.

Как указывалось выше, для удобства подведения итогов и повышения объективности оценки инновационного потенциала наилучшему показателю среди регионов в каждом году стоит присваивать максимальное значение – 1, по отношению к которому рассчитываются в долях величины показателей остальных регионов округа.

На наш взгляд, более удобный способ представления статистической информации – метод группировки. Разбив данный массив на 4 одинаковые группы, с шагом 2010 году – 3,862; в 2011 – 4,035; в 2012 – 4,503. Шаг рассчитан на основании вычитания из наибольшего значения наименьшего, и деления полученного числа на 4 (4 группы). Каждая из групп получила свое название, а именно первая группа – низкий уровень, вторая группа – ниже среднего; третья группа – средний; четвертая группа – высокий.

Усредненный результат проведенного исследования представлен на рисунке 5.

Данный способ представления информации является наиболее наглядным и удобным. Исходя из представленных данных можно сделать следующие выводы. Высокий уровень развития инновационного потенциала имеет место быть лишь в одном регионе – г. Москва, Средний уровень развития наблюдается в 5 из 18 регионов: Воронежская область, Калужская область, Московская область, Тверская область, Ярославская область. Разбег показателей в этой группе составляет от 15,629 до 19,490. Наиболее многочисленной является группа № 2 – с уровнем инновационного потенциала в пределах от 11,767 до 15,628, сюда входят такие области как Белгородская, Брянская, Владимирская, Ивановская, Курская, Рязанская, Тамбовская, Тульская. Низкий уровень инновационного развития наблюдается в Костромской, Липецкой и Смоленской областях.



Рис. 5. Матрица сопоставления инновационного потенциала регионов ЦФО в 2010-2012 гг.

Таким образом, учет и анализ специфики инновационного развития отдельных регионов определяет формирование и развитие инновационного потенциала России в целом. В условиях становления принципиально новых федеративных отношений целесообразно в каждом регионе, учитывая его специфические условия развития, исходя из наличия ресурсов, кадров, инфраструктуры, разработать свою инновационную среду. Проведенное исследование свидетельствует, что Белгородская область имеет прекрасный потенциал, входит в 10 регионов-лидеров инновационного развития ЦФО и обладает достаточными ресурсами, чтобы в последующем повысить свои позиции, а также войти в «пятерку» регионов – лидеров с наиболее высоким уровнем инновационного потенциала.

Литература

1. Данько, М.Т. Инновационный потенциал в промышленности Украины [Текст] : /М.Т. Данько / Экономист. – 1999. – № 10. – С. 26 – 32.
2. Николаев, А.И. Инновационное развитие и инновационная культура [Текст] / А.И. Николаев. – Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 54 – 65.

3. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность [Текст] : учебник для вузов // Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 58с.
4. Жиц, Г.И. Инновационный потенциал [Текст] : учебник для вузов / Г.И. Жиц. – Саратов. гос. техн. ун-т, 2010– 49с.
5. Кравченко, С.И. Исследование сущности инновационного потенциала [Текст] / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко. – Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – Донецк :ДонНТУ, 2012. – Вып. 68. – С. 88 – 96.
6. Global Competitiveness Report 2012 – 2013. World Economic Forum, 2013 [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
7. European Innovation Scoreboard 2013.Comparative analysis of innovation performance. 2013.[Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.zanran.com/> .
8. OECD, Officialwebsite. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://oecdru.org/oecd_rf.html
9. Celikel-Esser F., Tarantola S., Mascherini M. Fourth European Community Innovation Survey: Strengths and Weaknesses of European Countries. European Commission, 2013. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ec.europa.eu/>.
10. Погодина, Т.В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 5. – С. 16–22. Режим доступа: <http://journal.ugatu.ac.ru>
11. Алексеев, С.Г. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов [Текст] / С.Г. Алексеев // Проблемы современной экономики. –2009. № 2 (30). – С. 45-48
12. Социально-экономическое положение ЦФО [Электронный ресурс] : стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики Справочник Госкомстата РФ, 2012 г. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

4.7. Оценка уровня инновационного развития Белгородской области и анализ эффективности инноваций в промышленности

Современная экономическая ситуация диктует необходимость инновационного развития страны. В связи с этим Россия ставит перед собой основополагающие цели долгосрочного развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров. Единственным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития [1].

Переход к инновационной экономике невозможен без инновационного развития территориальных образований. Инновационное развитие РФ будет обеспечиваться сбалансированным инновацион-

ным социально-экономическим развитием регионов, поэтому целесообразно проанализировать уровень инновационного развития Белгородской области за период с 2005 по 2009 год.

Основным элементом структуры инновационного развития являются организации, выполняющие исследования и разработки (табл. 1).

Таблица 1

Число организаций, выполнявших исследования и разработки

(ед.)

Территориальное подразделение	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	3566	3622	3957	3666	3536
Центральный Федеральный округ	1393	1426	1536	1445	1129
Белгородская область	23	21	27	23	19

До 2007 года исследовательские процессы в области активно развивались, о чем свидетельствует увеличение количества организаций выполнявших исследования и разработки, однако с 2007 года прослеживается отрицательная тенденция изменения числа научных организаций. На конец 2010 года зарегистрировано только 16 организаций, выполнявших исследования и разработки. В целом за период с 1996 года их число сократилось в 2,2 раза. Доля научных организаций Белгородской области, в общем количестве организаций выполнявших исследования и разработки по РФ варьируется в пределах 0,54-0,68%.

Изменения политического, экономического и социального характера, относящиеся к научно-инновационному потенциалу, опосредованно влияют и на кадровую составляющую предприятий, вовлеченных в инновационную деятельность (табл. 2).

Сложившиеся экономические условия при притоке финансовых средств обусловили постепенное увеличение численности персонала занятого исследованиями и разработками в 2005 и 2006 годах, однако с 2007 года численность персонала начала снижаться. В 2010 году среднесписочная численность научных работников снизилась на 312 человек и составила 873 человека. Отрицательная динамика числен-

ности персонала, занятого исследованиями и разработками, напрямую связана с уменьшением числа научных организаций.

Таблица 2

**Численность персонала, занятого исследованиями
и разработками**

(чел.)

Территориальное подразделение	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	813207	388939	801135	761252	742433
Центральный Федеральный округ	408330	411958	415522	396272	301739
Белгородская область	1289	1297	1314	1189	1185

Следует заметить, что среднесписочная численность научно-исследовательского персонала, приходящегося на одну организацию, существенно варьируется в рассматриваемом периоде. Так в 2005 году на одну научную организацию приходилось 56 человек персонала, в 2006 году-62 человека, в 2007 году-48 человек, в 2008 и 2009 году 52 и 62 человека соответственно. Тенденция изменения численности персонала в Центральном Федеральном округе и по РФ в целом аналогична.

Результативность деятельности персонала занятого исследованиями и разработками можно оценить количеством поданных на изобретения заявок, полученных патентов и долей их использования в хозяйственной деятельности, т.е. признанием в составе нематериальных активов (табл.3).

Таблица 3

**Сведения о поступлении заявок на выдачу патентов,
количестве выданных и используемых патентов в 2009 году**

(ед.)

Территориальное подразделение		Российская Федерация	Центральный Федеральный округ	Белгородская область
1	2	3	4	5
Изобретения	Подано заявок	25598	12602	132
	Выдано патентов	26294	13270	122
	Использовано	10378	4583	43

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5
Полезные модели	Подано заявок	10728	4523	58
	Выдано патентов	10500	4428	53
	Использовано	4068	1333	24
Промышленные образцы	Подано заявок	1972	948	11
	Выдано патентов	2184	986	20
	Использовано	4068	1333	24
Итого подано заявок		38298	18074	201
Итого выдано патентов		38978	18684	195
Итого использовано патентов		18514	7249	91

В 2009 году в Белгородской области было удовлетворено 92% заявок на выдачу патентов на изобретения. По РФ этот показатель составил 103%, т.е. на часть выданных патентов, заявки были поданы еще в 2008 году. Следует заметить, что изобретения являются наиболее используемым видом нематериальных активов. В Белгородской области доля выданных патентов на них, в общем числе выданных патентов составляет 63%.

В исследуемом регионе было удовлетворено 91% заявок на выдачу патентов на полезные модели. Доля выданных патентов на них, в общем числе выданных патентов составляет 27%. В целом по РФ было удовлетворено 98% заявок на выдачу патентов на полезные модели.

В Белгородской области было удовлетворено 182% заявок на выдачу патентов на промышленные образцы, т.е. на часть выданных патентов, заявки были поданы еще в 2008 году. По РФ этот показатель составил 111%. Доля выданных патентов на промышленные образцы, в общем числе выданных патентов составляет 10%.

Следует заметить, что нематериальные активы, на которые выданы патенты РФ, используются не в полной мере: в целом по РФ используется 47% активов, в Центральном Федеральном округе – 39%, в Белгородской области – 47%. Динамика изменения количества используемых инноваций в целом по РФ имеет положительную тенден-

цию, с 2005 по 2009 год этот показатель вырос на 48%. В Белгородской области динамика изменения количества используемых инноваций варьируется то в положительную, то в отрицательную сторону, однако с 2005 по 2009 год этот показатель вырос на 54%.

Важнейшей характеристикой уровня развития научной сферы может служить доля инновационно-активных организаций, использующих завершённые инновации в хозяйственной деятельности (табл. 4).

Таблица 4

Число инновационно-активных организаций (ед.) и их удельный вес в общем числе обследованных организаций (%)

Территориальное подразделение	Годы									
	2005		2006		2007		2008		2009	
	Число орг.	Уд. вес	Число орг.	Уд. вес	Число орг.	Уд. вес	Число орг.	Уд. вес	Число орг.	Уд. вес
Российская Федерация	2708	9,7	3285	9,9	3339	10,0	3414	9,4	3589	9,4
Центральный Федеральный округ	797	10,3	974	10,4	940	10,0	962	9,4	1041	9,6
Белгородская область	27	8,7	34	12,0	41	16,0	40	10,8	40	11,1

В структуре предприятий Белгородской области инновационно-активные организации занимают от 8,7% до 16%. При этом удельный вес инновационных предприятий Белгородской области в общем количестве инновационно-активных организаций Центрального Федерального округа составляет 3,4-4,4%, а в РФ варьируется от 1% до 1,23%.

Уровень инновационного развития можно оценить через исследование основного результата инновационной деятельности – изменения объема отгруженных инновационных товаров, работ, услуг и их доля в общем объеме отгруженной продукции (табл. 5).

Исследование величины объема инновационных товаров, работ, услуг показало значительную положительную динамику с 2006 года по 2008 год как в Белгородской области (увеличение на 30926 млн.руб.), так и в целом по стране (на 325907 млн.руб.). В 2009 году в Белгородской области наблюдается снижение объема иннова-

ционных товаров, работ, услуг более чем в 3 раза. Скорее всего, это связано с сокращением инвестиций на производство инновационной продукции.

Таблица 5

Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг (млн. руб.) и их доля от общего объема отгруженной продукции (%)

Территориальное подразделение	Годы									
	2005		2006		2007		2008		2009	
	Объем прод.	Уд вес	Объем прод.	Уд вес	Объем прод.	Уд вес	Объем прод.	Уд вес	Объем прод.	Уд вес
Российская Федерация	589005	5,0	777458	4,7	958928	4,6	1103365	5,0	933902	4,5
Центральный Федеральный округ	118918	5,6	149890	3,9	224447	3,9	281388	4,7	233475	4,2
Белгородская область	1945	1,5	2052	1,1	13377	5,3	32978	10,4	10437	4,1

Повышение научно технического потенциала невозможно без постоянного притока инвестиций (табл.6). Внутренние затраты на исследования и разработки – затраты на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций, включая как текущие, так и капитальные затраты.

Таблица 6

Внутренние затраты на исследования и разработки

(млн.руб.)

Территориальное подразделение	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	230785	288805	371080	431073	485834
Центральный Федеральный округ	120183	155694	206465	238761	277118
Белгородская область	245	333	413	759	615

В РФ затраты на 1 млн. руб. отгруженной инновационной продукции составляют 0,37-0,52 млн.руб. В Белгородской области затраты на 1 млн.руб. отгруженной инновационной продукции составляют 0,03-0,16 млн.руб., что примерно в 4 раз ниже, чем в среднем по Рос-

сии. В целом, с 2005 года по 2010 год объем инвестиций на исследования и разработки в регионе увеличился в 3,5 раза.

Промышленное использование результатов опытно-конструкторских и технологических работ может оказать значительное влияние на продажи и прибыль компании: во-первых, на такую продукцию, благодаря ее уникальности, можно устанавливать более высокие цены без ущерба для объемов продаж; во-вторых, более высокие объемы продаж снижают издержки производства на единицу продукции; в-третьих, более высокая отдача от инвестиций предполагает наличие дополнительных денежных средств, что способствует ускорению их оборачиваемости.

Как правило, результаты опытно-конструкторских и технологических работ оказывают долгосрочное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, используют долгосрочный метод анализа, так называемый анализ «длинной волны» [5]. В основу данного метода анализа положено сравнение суммы инвестиций в расходы на опытно-конструкторские и технологические работы и дисконтированных денежных потоков, характеризующих отдачу от таких инвестиций.

Для анализа эффективности инновационных программ «длинной волны» используются следующие показатели: внутренняя норма доходности инвестиций в инновации; чистая дисконтированная стоимость денежного потока; дисконтированный период окупаемости расходов на опытно-конструкторские и технологические работы.

Одним из методов анализа инновационных программ «длинной волны» является CVP-анализ, предусматривающий классификацию расходов организации на переменные и постоянные, а также исчисление маржинального дохода, равного выручки от продажи продукции уменьшенной на величину переменных расходов [5]. Обязательным условием эффективности инновационной программы является увеличение маржинального дохода, способного покрыть дополнительные расходы организации в связи с проведением опытно-конструкторских и технологических работ.

Рассмотрим использование CVP-анализа для оценки эффективности инновационной программы проведения опытно-конструкторских и технологических работ по разработке конструкторских

ции коронки для бурового инструмента на примере предприятия горного машиностроения. В примере расчеты производятся на основе анализа доходов и расходов предприятия за финансовый год (см. табл. 7).

Таблица 7

Расчет денежных потоков до и после осуществления инвестиций в инновационный проект на трехлетний период

(тыс. руб.)

Денежный поток	До осуществление инвестиций	После осуществления инвестиций, годы			
		0	1	2	3
Выручка от продаж	768616	768616	807047	835293	851999
Переменные затраты	(586101)	(586101)	(615406)	(636945)	(649684)
Маржинальный доход	182515	182515	191641	195348	202315
Постоянные затраты	(16412)	(16412)	(16482)	(16482)	(16482)
Операционная прибыль	166103	166103	175159	178866	185833
Налог на прибыль	(33220)	(33220)	(35032)	(35773)	(37167)
Чистая прибыль	132883	132883	140127	143093	148666
Амортизация	14546	14616	14616	14616	14616
Чистый денежный поток	147429	147499	154743	157709	163282
Результирующий денежный поток		-211	7314	10280	15853
Дисконтированный денежный поток		-211	6146	7259	9407
Накопленный дисконтированный денежный поток		22206			

Источник: [6].

Рассматриваемое предприятие планировало получение выручки от продаж бурового инструмента в сумме 768616 тыс. руб. при величине переменных затрат в 586101 тыс. руб. и величине постоянных затрат – 16412 тыс. руб. Маржинальный доход, равный разности между выручкой и переменными затратами, составил 182515 тыс.

руб. (768816 – 586101). Операционную прибыль в сумме 166103 тыс. руб. найдем путем вычитания из маржинального дохода величины постоянных затрат (182515 – 16412). С учетом уплаты налога на прибыль в размере 33220 тыс. руб. чистая прибыль предприятия от продаж бурового инструмента составит 132883 тыс. руб. (166103 – 33220). Сумма ежегодных амортизационных отчислений, относимых на производство бурового инструмента, составит 14546 тыс. руб. Чистый денежный поток можно рассчитать, добавив к чистой прибыли амортизацию. Предполагаемая суммарная величина инвестиций в объект интеллектуальной собственности составит 211 тыс. руб. Планируется, что срок активного эффекта от инвестиций в инновационную программу составит три года и будет выражаться в ежегодном увеличении выручки от продаж бурового инструмента на 5,0 %, 3,5 % и 2,0 % соответственно. Стоимость привлекаемого для осуществления этих инвестиций капитала составит 19 %. Инвестиции учитываются в составе постоянных расходов предприятия.

Постоянные затраты организации в случае осуществления программы возрастут на 70 тыс. руб. в год ($211 : 3$) и составят 16482 тыс. руб. ($16412 + 70$), в том числе сумма амортизации составит 14616 тыс. руб. ($14546 + 70$).

Сравнительные результаты расчета денежных потоков до и после осуществления инвестиций в инновационный проект представлены в таблице.

Для оценки эффективности инвестиций рассчитаем результирующий чистый денежный поток (изменение чистого денежного потока в результате вложений в объекты интеллектуальной деятельности), дисконтированный денежный поток и накопленный дисконтированный денежный поток.

Результирующий чистый денежный поток составит: -211 тыс. руб. в базовом периоде (сумма инвестиций); 7314 тыс. руб. ($154743 - 147429$) в первый год; 10280 тыс. руб. ($157709 - 147429$) во второй год; и 15853 тыс. руб. ($163282 - 147429$) в третий год.

Дисконтированный денежный поток рассчитывается с учетом стоимости привлеченного капитала и составит: в первый год 6146 тыс. руб. ($7314 : 1,19$); во второй год 7259 тыс. руб. ($10280 : 1,19^2$); в третий год 9407 тыс. руб. ($15853 : 1,19^3$).

На основании полученных данных накопленный дисконтированный денежный поток составит 22206 тыс. руб. ($-211 + 6146 + 7259 + 9407$). Положительная величина накопленного дисконтированного денежного потока означает, что инвестиции в опытно-конструкторские и технологические работы по разработке конструкции коронки для производства бурового инструмента являются эффективными, поскольку дисконтированные доходы от проекта превышают расходы.

Таким образом, в рассматриваемом периоде с 2005 по 2009 год Белгородская область характеризуется средним научно-производственным и инновационным потенциалом. До 2007 года исследовательские процессы в области развивались достаточно активно: наблюдается увеличение количества научных организаций, персонала, занятого исследованиями и разработками, рост числа инновационно-активных организаций, увеличение объема отгруженной инновационной продукции. Однако в связи с финансовым кризисом некоторые показатели в 2008-2009 годах имели тенденцию к снижению. В целом, инновационный потенциал Белгородской области, как интегральная характеристика уровня развития основных элементов региональной инновационной системы, значительно превышает средний уровень Центрального федерального округа и Российской Федерации в целом. По оценкам Института Инноваций Инфраструктуры и Инвестиций в рейтинге субъектов Российской Федерации в 2009 году Белгородская область занимала 16-е место по степени развития инновационного сектора экономики [4]. С 2010 года и по настоящее время исследовательские процессы в области активно развиваются. Стратегия инновационного развития предусматривает, что к 2025 году Белгородская область войдет в число лидирующих субъектов Российской Федерации, а уровень социально-экономического развития региона будет сопоставим с аналогичным показателем развитых стран [2]. Кроме этого, результаты CVP-анализа по оценке эффективности инновационной программы показали, что инвестиции являются эффективными, поскольку дисконтированные доходы от проекта превышают расходы.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123444> (дата обращения: 25.11.2013).

2. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2020 года. Утверждена постановлением правительства Белгородской области от 25 января 2010 года № 27-пп. URL: http://www.belregion.ru/strat_ser (дата обращения: 25.11.2013).

3. Выполнение научных исследований и разработок организациями Белгородской области. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области, 2011 г.

4. Региональная целевая программа ГК «Роснотех» по Белгородской области на 2010-2012 годы, Москва, 2010 г.

5. Семькина Л.Н. Анализ эффективности инноваций в промышленности: в сб. материалов II Международной научно-практической конференции 25-26 мая 2012 года «Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества»: Пенза – Семипалатинск: НИЦ «Социосфера». 2012. С. 7-10.

6. Семькина Л.Н. Признание, оценка, документирование и анализ эффективности инноваций в промышленности // Актуальные вопросы современной науки: сб. научных трудов, вып. 31 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС. 2014. С. 267-275.

4.8. Инновационная система Белгородской области: состояние, тенденции и перспективы

Инновационная деятельность в Белгородской области является одним из приоритетных направлений развития экономики региона. Наличие в регионе большого количества промышленных предприятий, научно-исследовательских организаций и академических вузов способствует концентрации высококвалифицированных специалистов, которые являются интеллектуальным потенциалом инновационного бизнеса области.

Результативность инновационной деятельности Белгородской области может быть изучена через оценку ее состояния и эффективности. При исследовании инновационной деятельности необходимо рассмотреть структуру инновационной системы региона.

Отметим, что в отечественной экономической литературе под инновационной системой понимают совокупность национальных государственных, общественных и частных организаций, а так же механизмов их взаимодействия, в рамках которых ведется деятельность

по созданию, хранению и распространению новых технологий и знаний.

Базовая структура национальной инновационной системы содержит блоки, которые генерируют знания и занимаются подготовкой инновационных кадров; создают инновационную инфраструктуру; производят инновационный продукт и проводят государственную политику. Взаимодействие между блоками осуществляется, как правило, по схеме: «государство-наука», «наука-производство», «государство-производство».

Региональная инновационная система Белгородской области в разрезе составляющих ее элементов включает следующие компоненты:

1. Блок «Нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности».

В правовом аспекте инновационная среда Белгородской области создается на основе ряда нормативных и программных документов федеральных органов государственной власти. Полный перечень инновационного законодательства региона приводится на сайте Инновационного портала Белгородской области, в нем весомую долю занимают различного рода постановления и целевые программы о развитии наноиндустрии. Из чего можно сделать вывод о поставленной цели перед Белгородской областью: формирование инновационного кластера региона с опорой на развитие нанотехнологического сектора.

2. Блок «Инновационная инфраструктура региона».

Инфраструктура региональной системы науки и образования инновационной сфере в первую очередь представлена:

– учебными заведениями: Белгородская Государственная Сельскохозяйственная Академия (БелГСХА); Белгородский Государственный Национальный Исследовательский Университет (НИУ «БелГУ»); Белгородский Государственный Технологический Университет им. В.Г. Шухова (БГТУ им. В.Г. Шухова); Старооскольский технологический институт «Национальный исследовательский университет «МИСиС» (СТИ НИТУ МИСиС), Школа менеджмента «Бирюч»;

– организациями, функционирующими в сфере коммерциализации научных разработок: технопарк НИУ «БелГУ»; технопарк БелГСХА; инновационно-технологический центр при БГТУ им. В.Г. Шухова; инновационный бизнес-инкубатор при БГТУ им. В.Г.Шухова; инновационно-технологический центр «Трансфер»; центр инновационных технологий; Инновационный бизнес-инкубатор ОГУ «БРРИЦ»; Промышленный парк «Северный»; Научно-инновационный образовательный центр в области наносистем в строительном материаловедении;

– информационно-консалтинговыми структурами: Региональный центр интеллектуальной собственности при НИУ «БелГУ»; ОГУ «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр»; Автономная некоммерческая организация «Белгородский инновационно-технологический центр «ТРАНСФЕР» ОГУ «Инновационно-консультационный центр АПК»; Центр инновационного консалтинга НИУ «БелГУ».

Особое место в инфраструктуре инновационной деятельности региона занимает инновационная зона – региональный центр инноваций «Аврора-Парк», который является первым шагом в направлении формирования белгородской интеллектуально-инновационной системы «Ковчег».

3. Блок «Субъекты инновационной деятельности». На данный момент уже создан ряд малых инновационных предприятий, в которых успешно осуществляется трансферт инновационных технологий, созданных при поддержке белгородских ученых: ООО «Геомонитор-БелГУ», ООО «Наноапатит», ООО «ТермоЭНЕРГИЯ БелГУ», ООО Общество с ограниченной ответственностью «Наносорбент-БелГУ», ООО «Металл-деформ», ООО «Научно-производственное предприятие «Энергетические и информационные технологии» Белгородского государственного университета, ООО «Центр дистанционного обучения «ПЕГАС-САРАНСК», ООО «Научно-производственный центр «Пегас-БелГУ», ООО «Научно-технологический центр «Строительные технологии БелГУ», ООО «МАТРИЦА-БЕЛГУ», ООО «Флора-БАВ», ООО «Электронные системы БелГУ». Отдельно можно выделить научно-исследовательские лаборатории, которые главным обра-

зом представлены лабораториями образовательных учреждений, а также лабораториями организаций и предприятий (ОАО «Лебединский ГОК», ФГУП ВИОГЕМ).

Для выработки основных приоритетов и направлений областной инновационной политики, четких практических рекомендаций по развитию инновационной деятельности необходимо получить количественную и качественную оценку состояния инновационной сферы Белгородской области.

Учитывая, что инновационная деятельность охватывает широкий спектр мероприятий по созданию, приобретению, освоению и распространению новых и усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления, анализируемых в масштабе отдельного проекта, предприятия, отрасли или области в целом, оценка ее состояния в каждом конкретном случае может осуществляться с применением различных наборов показателей и оценочных критериев.

Система критериев оценки состояния инновационной деятельности должна охватывать все аспекты и создавать возможность оценки состояния инновационной деятельности по всей иерархической цепочке – от процессов реализации отдельных инновационных проектов и технологий, до объективной достоверной оценки инновационной активности, как отдельных промышленных предприятий, так и состояния инновационной сферы региона в целом.

На региональном уровне в систему показателей оценки инновационной относят: удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации; объем инновационных товаров, работ, услуг; удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; затраты на технологические инновации; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; поступление патентных заявок и выдача охранных документов в России; используемые передовые производственные технологии.

Проведем анализ региональной инновационной системы, как интегральной характеристики уровня развития основных ее элементов, по ключевым индикаторам.

Общая динамика численности организаций осуществляющих инновационную деятельность представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Организации, выполнявшие исследования и разработки,
на конец года, ед.**

	2008	2009	2010	2011	2012	Откл. (+/-) 2009 г. к 2008 г. в %	Откл. (+/-) 2010 г. к 2009 г. в %	Откл. (+/-) 2011 г. к 2010 г. в %	Откл. (+/-) 2012 г. к 2011 г. в %
Число организаций	23	19	16	16	14	-17,4	-15,8	0,0	-12,5
в том числе:									
научно-исследовательские организации	9	5	5	4	6	-44,4	0,0	-20,0	50,0
конструкторские, технологические организации, проектные и проектно-изыскательские организации	2	1	1	1	-	-50,0	0,0	0,0	-
образовательные учреждения высшего профессионального образования	3	4	4	4	3	33,3	0,0	0,0	-25,0
прочие	9	9	6	7	5	0,0	-33,3	16,7	-28,6

Расчитано по материалам: [9].

Как видно из таблицы 1 за исследуемый период численность предприятий осуществляемых инновационную деятельность устойчиво сокращается с 2008 по 2012 год. Так 2012 году научные исследования и научно-технические разработки проводили 14 организаций, в том числе 6 научно-исследовательских учреждений и 3 образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Динамика и структура численности персонала, занятого исследованиями и разработками представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Численность персонала, занятого исследованиями
и разработками на конец года**

(чел.)

	2008	2009	2010	2011	2012	Откл.(+/-) 2009 г. к 2008 г. в %	Откл.(+/-) 2010 г. к 2009 г. в %	Откл. (+/-) 2011 г. к 2010 г. в %	Откл.(+/-) 2012 г. к 2011 г. в %
Численность персонала – всего	1189	1185	1189	1198	1244	-0,3	0,3	0,8	3,8
в том числе:									
исследователи	737	822	823	866	916	11,5	0,1	5,2	5,8
техники	119	61	65	68	69	-48,7	6,6	4,6	1,5
вспомогательный персонал	166	195	195	188	174	17,5	0,0	-3,6	-7,4
прочий персонал	167	107	106	76	85	-35,9	-0,9	-28,3	11,8

Рассчитана по материалам: [9].

Данные представленные в таблице 2 характеризуют положительную динамику изменения численности персонала, занятого исследованиями и научными разработками. При этом заметно увеличилось число исследователей.

Так же можно отметить, что существенно выросло количество используемых передовых технологий (табл. 3).

Таблица 3

**Используемые передовые производственные технологии
в Белгородской области за 2008-2012 гг.**

	2008	2009	2010	2011	2012
Количество передовых производственных технологий	1207	981	1215	1030	1614
<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	81,3	123,9	84,8	156,7

Составлено по материалам: [9].

Анализ данных представленных в таблице 3, позволяет отметить, что динамика использования производственных технологий демонстрирует как положительные, так и отрицательные тенденции. Наиболее значимое внедрение производственных технологий было отмечено в 2012 году, когда прирост по сравнению с 2011 годом составил 56,7%.

Динамика основных показателей оценки инновационной деятельности региона представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Основные показатели инновационной деятельности
Белгородской области, за 2008-2012 гг.**

№	Индикатор	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
1	Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), процентов	10,8	11,1	10,9	12,2	9,2
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	102,8	98,2	111,9	75,4
2	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	9,5	8,5	8,7	9,9	7,6
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	89,5	102,4	113,8	76,8
3	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	3,3	3,2	3,2	3,3	3
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	97,0	100,0	103,1	90,9
4	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	2,2	2,1	2,2	2,3	1,9
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	95,5	104,8	104,5	82,6

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7
5	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, процентов	1,7	1,5	4,7	5,7	2,7
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	88,2	3,1 п.	121,3	47,4
6	Затраты на технологические инновации, млн. руб.:	1213,6	1197,8	3072,3	2136,6	1629
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	98,7	2,6 п.	69,5	76,2
7	Отгружено инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	32978,9	10437,50	9391,60	15457,40	21683,40
	<i>Темп роста, в % к предыдущему году</i>	-	31,6	90,0	164,6	140,3

Рассчитано по материалам: [9].

Анализ данных основных индикаторов инновационной деятельности Белгородской области, представленных в таблице 2.9, позволяет видеть общую картину развития и выделить как положительные, так и отрицательные тенденции:

- фон общей инновационной активности организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации характеризуется неустойчивой динамикой. В обобщенной оценке данных видов инноваций в 2012 году наблюдается существенное сокращение по сравнению с 2011г. – на 26,6% и на 10% по сравнению с 2008г.;

- инновационная активность организаций, осуществляющих экологические инновации характеризуются весомым ростом в 2010 г. по сравнению с 2009г. (наблюдался рост удельного веса в 3,1 раза) и существенным сокращением в 2012г. по сравнению с 2011г. – на 52,6%;

- тенденция затраты на технологические инновации, по своему характеру напоминает динамику изменения удельного веса организаций, осуществлявших экологические инновации. Наиболее значимые

изменения были отмечены в 2010г., рост объема затрат по сравнению с 2009г. составил 2,6р.;

– индикатор инновационной деятельности «Отгружено инновационные товары, работы, услуги» характеризуется положительной динамикой. Особенно в 2011 и 2012гг., приросты объемов в данных периодах соответственно составили 64,6% и 40,3%.

При оценке инновационной деятельности на региональном уровне индикаторы «Затраты на технологические инновации» и «Отгружено инновационные товары, работы, услуги» рассматривают в контексте обобщающих показателей экономического развития.

Анализ затрат на технологические инновации проводят по структурному признаку (табл. 5) и рассматривать по отношению к объему валового регионального продукта (табл. 6), а объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг не только оценивают по удельному весу в общем объеме, но и по сферам деятельности (табл. 7).

Таблица 5

**Затраты на технологические инновации по видам
инновационной деятельности по Белгородской области
в 2008-2012 гг.**

	2008		2009		2010		2011		2012	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Затраты на технологические инновации	1213,6	100	1197,8	100	3072,3	100	2136,6	100	1629,0	100
в том числе:										
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	68,5	5,6	134,6	11,2	29,4	1,0	99,6	4,7	46,5	2,9
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими	788,0	64,9	581,3	48,5	2170,9	70,7	1561,7	73,1	1192,4	73,2

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
инновациями										
приобретение новых технологий	1,8	0,1	13,7	1,1	9,0	0,3	-	-	122,6	7,5
приобретение программных средств	8,0	0,7	3,3	0,3	1,7	0,1	5,3	0,2	1,0	0,1
производственное проектирование, дизайн и другие разработки	20,6	1,7	18,1	1,5	18,9	0,6	31,0	1,5	6,3	0,4
другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	23,7	2,0	14,5	1,2	9,0	0,3	128,3	6,0	108,2	6,6
обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	2,4	0,2	0,8	0,1	0,5	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0
маркетинговые исследования	18,0	1,5	5,1	0,4	2,6	0,1	2,0	0,1	1,2	0,1
прочие затраты на технологические инновации	282,6	23,3	426,4	35,6	830,2	27,0	308,2	14,4	150,3	9,2

Рассчитано по материалам: [9]

Оценивая структуру затраты на технологические инновации, на основе данных таблицы 2.10, можно отметить, что общий характер сохраняется на протяжении всего периода исследования. Наибольший удельный вес имеют затраты на приобретение машин и оборудования. Они составляют более половины общего объема. Также сохраняются позиции затрат на исследования и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов за исключением 2010г. Остальные затраты на технологические инновации имеют незначительный удельный вес.

Таблица 6

**Затрат на технологические инновации в объеме ВРП
Белгородской области, за 2008-2012 гг.**

	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млн. руб.	317656,3	304345,3	398361,4	507839,8	546151,5
Затраты на технологические инновации, млн. руб.:	1213,6	1197,8	3072,3	2136,6	1629
удельный вес затрат на технологические инновации в объеме ВРП, %	0,38	0,39	0,77	0,42	0,30

Рассчитана по материалам: [9]

Данные таблицы 6 свидетельствуют о незначительной доле затрат на технологические инновации в объеме ВРП, которая характеризуется отрицательной динамикой.

Таблица 7

Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по сферам деятельности по Белгородской области в 2009-2012 гг.

	2009	2010	2011	2012
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами				
всего, млн.рублей	252305,7	361039,7	416541,1	544319,9
в том числе инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	10437,5	9391,6	15457,4	21683,4
удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, %	4,1	2,6	3,7	4,0
Организациями промышленного производства				
всего, млн.рублей	245341,5	347730,7	402954,3	529027,4
в том числе инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	10078	8917,8	14963,7	20283,7
удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, %	4,1	2,6	3,7	3,8
Организациями сферы услуг				
всего, млн. рублей	6964,3	13308,9	13586,8	15292,5
в том числе инновационные товары, работы, услуги, млн. рублей	359,5	473,7	493,7	1399,7
удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, %	5,2	3,6	3,6	9,2

Составлено по материалам: [9].

Подвергая анализу, данные таблицы 7. можно отметить, что наибольший вклад в объем производства всего и в том числе инновационных товаров, работ, услуг вносят организации промышленного производства, однако доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров выше в организациях сферы услуг.

Подводя итог вышеизложенному, на основе данных представленных в таблицах 4 – 7, к негативным показателям оценки инновационной деятельности Белгородской области следует отнести:

– низкую активность организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые и экологические инновации;

– низкий уровень вес затрат на технологические инновации в объеме ВРП (в среднем 0,45% от уровня ВРП);

– низкий удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров (в среднем 3,6 % от общего объема).

Необходимо отметить, что ключевым индикатором оценки инновационной деятельности региона является уровень инновационной активности. На региональном уровне инновационная активность оценивается по следующим показателям:

– прирост числа инновационных предприятий, ед.;

– удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, %;

– подано патентных заявок на изобретения, ед.;

– подано патентных заявок на полезные модели, ед.;

– выдано патентов на изобретения, ед.;

– выдано патентов на полезные модели, ед.;

– отношение выдано/подано по патентам на изобретения;

– отношение выдано/подано по патентам на исследование;

– удельный вес предприятий, осуществляющих организационные инновации, %.

Оценка уровня инновационной активности Белгородской области и тенденции ее изменения на основе вышеуказанных показателей представлены в таблице 8.

Таблица 8

**Динамика инновационная активность Белгородской области
в 2008-2012 гг.**

№	Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
1	число инновационных предприятий, ед.	23	19	16	16	14
	<i>Прирост числа инновационных предприятий, ед.</i>	-	-4	-3	0	-2
2	удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, %	7,7	7,9	8,9	9,1	7,7

Окончание табл. 8

1	2	3	4	5	6	7
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	2,6	12,7	2,2	-15,4
3	подано патентных заявок на изобретения, ед.	117	132	117	136	117
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	12,8	-11,4	16,2	-14,0
4	подано патентных заявок на полезные модели, ед.	49	58	103	95	104
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	18,4	77,6	-7,8	9,5
5	выдано патентов на изобретения, ед.	161	122	93	104	130
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	-24,2	-23,8	11,8	25,0
6	выдано патентов на полезные модели, ед.	55	53	68	89	74
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	-3,6	28,3	30,9	-16,9
7	отношение выдано/подано по патентам на изобретения	1,38	0,92	0,79	0,76	1,11
8	отношение выдано/подано по патентам на полезные модели	1,12	0,91	0,66	0,94	0,71
9	удельный вес предприятий, осуществляющих организационные инновации, %	3,2	3,2	3,3	3	3,2
	<i>Темп прироста, в % к предыдущему году</i>	-	0,0	3,1	-9,1	6,7

Рассчитано по материалам: [9].

Как видно из таблицы 8 динамика уровня инновационной активности Белгородской области характеризуется неустойчивыми тенденциями, в которых проявляется отрицательная динамика в 2012, обуславливающая незначительный спад основных показателей по сравнению с 2011г. Так сокращается:

- число инновационных предприятий (на 2ед.);
- удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации (на 15,4%);
- число поданных патентных заявок на изобретения (на 14%);
- количество выданных патентов на полезные модели (на 16,9%).

Наряду с негативными фактами, в 2012 г. существенно укрепились позиции региона в количестве выданных патентов на изобретения, прирост составил 25% по отношению к 2011 г.

На основе проведенного описания инновационной системы Белгородской области однозначной оценки дать невозможно. Для формирования полной картины необходимо провести оценку ее эффективности.

В широком смысле, эффективность инновационной деятельности региона – комплексное понятие, в системном понимании представляет собой характеристику региональной системы с точки зрения результативности, развития инновационной активности и приращения валового регионального продукта (ВРП), охраны интеллектуальной собственности, качества, надежности и своевременности достижения целей в ходе реализации инновационных программ, проектов, разработок, их коммерциализации и за счет этого развития региональной системы в запланированном направлении при выполнении определенных критериальных показателей и ограничений, ориентированных на оптимизацию (по возможности минимизацию) ресурсов.

В более узком смысле, традиционном понимании, эффективность инновационной деятельности региона характеризует соотношение результатов и затрат (сопоставимые между собой различными способами) функционирования субъектов микроэкономического уровня, действующих на территории данного региона и их вкладу в валовой региональный продукт (ВРП).

Отметим, что значимость определения эффекта от реализации инноваций возрастает в условиях рыночной экономики. В зависимости от учитываемых результатов и затрат различают следующие виды эффектов (табл. 9).

С методологической точки зрения следует рассматривать две концепции оценки эффективности: затратную и ресурсную. Следовательно необходимо разделить понятия «затраты» и «ресурсы». Ресурсы – это занятые в процессе выполнения определенных действий люди (человеческие ресурсы), капитал, основные фонды, оборотные средства, технологии и информационные ресурсы. Затраты – это перенесенная на продукцию стоимость в виде затрат на сырье и материалы, амортизационных отчислений и затраченного труда в виде зара-

ботной платы и затрат на получение необходимой информации и знаний.

Таблица 9

Основные виды эффектов от инновационной деятельности

Вид эффекта	Содержание эффекта и формы его проявления
Экономический эффект инновационной деятельности	Эффект в сфере производства: происходит от внедрения научно-технических разработок, направленных на создание прогрессивных технологических процессов, повышение уровня автоматизации и механизации производства
	Эффект в сфере потребления: зависит от производства и использования новых видов продукции с улучшенными технико-экономическими параметрами
Научно-технический эффект	Прирост информации, получение новых знаний: проявляется опосредованно, через эффективность созданных на основе этих знаний новых товаров, оборудования, машин, технологий.
Социальный эффект инновационной деятельности	Уровень и качество жизни: повышение уровня жизни населения, совершенствования его бытовой среды обитания, повышение уровня образования, появление новых нематериальных ценностей – культурных, этических, эстетических.
Экологический эффект	Улучшение показателей экологической среды: уровня шума, показателей электромагнитного поля, загрязненности, освещенности, вибраций и т.д.

Источник: [4].

Сравнение затрат (З) и результатов (Р) между собой может происходить с разными способами, при каждом сопоставлении получаемые показатели имеют определенный смысл, акцентируя ту или иную сторону категории «эффективность» (табл. 10).

Таблица 10

Общие показатели оценки эффективности инновационной деятельности

Показатель	Расчетное выражение	Характеристика
1	2	3
Доля результатов в объеме затрат	P/Z	характеризует результат, получаемый с единицы затрат
Доля затрат в объеме результатов	Z/P	Означает удельную величину затрат, приходящихся на единицу достигаемого результата.

1	2	3
Абсолютное отклонение результатов от затрат	$(P - 3)$	Характеризует абсолютную величину превышения результатов над затратами.
Относительный показатель затратной эффективности	$(P - 3)/3$	Дает оптимальную величину эффекта
Относительный показатель результативной эффективности	$(P - 3)/P$	Отражает удельную величину эффекта, приходящуюся на единицу получаемого результата

Составлено по материалам: [4].

По данным представленным в таблице 10 проведем оценку эффективности инновационной деятельности Белгородской области по некоторым видам экономической деятельности в 2012г.

Сформируем таблицу исходных данных (табл. 11), на основе которой проведем вычислительные работы выявления наиболее эффективной сферы деятельности в регионе (табл. 12).

Таблица 11

Показатели оценки инновационной деятельности по Белгородской области в 2012 г., тысяча рублей

	Объем инновационных товаров, работ, услуг	Затраты на технологические инновации
Всего	21683448	1436503,8
Добыча металлических руд	2385977,2	391759,9
Подраздел DA Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1657165,5	32953,7
Подраздел DB Текстильное и швейное производство	48811	4230
Подраздел СВ Добыча полезных ископаемых, кроме топливно- энергетических	2385977,2	391759,9
Производство одежды; выделка и крашение меха	48811	4230
Производство пищевых продуктов, включая напитки	1657165,5	32953,7
Раздел D Обрабатывающие производства	17735297,4	567017,2
Раздел С Добыча полезных ископаемых	2385977,2	391759,9

Составлено по материалам: [9].

**Показатели оценки эффективности инновационной деятельности
Белгородской области по основным видам деятельности в 2012**

	P/3, раз	3/P, раз	(P – 3), ты с.руб.	(P – 3) /3, раз	(P – 3) /P, раз
Всего	15,1	0,07	20246944,2	14,1	0,93
Добыча металлических руд	6,1	0,16	1994217,3	5,1	0,84
Подраздел DA Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	50,3	0,02	1624211,8	49,3	0,98
Подраздел DB Текстильное и швейное производство	11,5	0,09	44581	10,5	0,91
Подраздел СВ Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	6,1	0,16	1994217,3	5,1	0,84
Производство одежды; выделка и крашение меха	11,5	0,09	44581	10,5	0,91
Производство пищевых продуктов, включая напитки	50,3	0,02	1624211,8	49,3	0,98
Раздел D Обрабатывающие производства	31,3	0,03	17168280,2	30,3	0,97
Раздел С Добыча полезных ископаемых	6,1	0,16	1994217,3	5,1	0,84

Рассчитано по материалам: [9].

На основе проведенной оценке эффективности инновационной деятельности региона наиболее значимых видов деятельности (табл. 12) можно увидеть, что наибольшей эффект был отмечен в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака и обрабатывающих производствах. В остальных видах деятельности эффект носит положительный характер, но по величине он менее значимый.

Таким образом, инновационная среда Белгородской области, характеризующая готовность социально-экономической системы к инновационным преобразованиям, отражает уровень развития и результативность функционирования ее основных компонентов – региональных институтов, инфраструктуры, бизнеса и социума, и является предпосылкой успешной реализации национальных и межрегиональных инвестиционных проектов в сфере нанотехнологий. Однако инновационная система Белгородской области характеризуется фраг-

ментарностью, что препятствует повышению ее эффективности. В целом же, инновационный потенциал Белгородской области, как интегральная характеристика уровня развития основных элементов региональной инновационной системы, значительно превышает средний уровень Центрального федерального округа (ЦФО). По оценкам Института Инноваций Инфраструктуры и Инвестиций, Белгородская область занимает 19-е место в рейтинге регионов Российской Федерации по уровню развития инновационной среды.

Литература

1. Вертакова Ю.В., Ваганова О.В. Выделение приоритетов инновационного развития региона на основе интегральной оценки / Ю.В. Вертакова, О.В. Ваганова // Регион: системы, экономика, управление – № 1(16), 2012. С. 85-89.
2. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / О.Г. Голиченко / Центральный экономико-математический институт РАН. М.: Наука, 2011.
3. Ерохина Е.В. Влияние ряда факторных величин на процессы инновационного развития региональной и национальной экономики России // Журнал Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Научно-практический и теоретический журнал. 33 (174) – 2012 сентябрь.
4. Ерохина Е.В. Методология анализа и оценка эффективности инновационной деятельности в регионе [Текст] / Е.В. Ерохина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – № 4-1, 2013, С. 3-17.
5. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление • 2012'1 и 65-71
6. Показатели и рейтинги инновационного развития регионов в Европейском Союзе и России / Информационный материал. – Самара, август 2013. – 29 с.
7. Социально-экономическое положение ЦФО [Электронный ресурс]: стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики Справочник Госкомстата РФ, 2012 г. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
8. Социально-экономическое положение Белгородской области за 2012 год [Текст]: стат. бюл. / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород : Белгор. облкомстат, 2013. – 155 с.
9. Территориальные органы Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – Инвестиции в Россию. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru> (дата обращения 04.06.2014).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Андросова А.В. – зам. директора по социально-воспитательной работе Института экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат педагогических наук, г. Белгород, Россия

Бабайлов В.К. – доцент Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, г. Харьков, Украина

Болтенков В.И. – профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Большенко С.Ф. – доцент кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Бугай В.З. – профессор кафедры финансов и кредита Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Запорожье, Украина

Ваганова О.В. – зам. директора по научно-исследовательской и международной деятельности Института экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Ванюшкин А.С. – профессор кафедры международной экономики Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, доктор технических наук, доцент, г. Симферополь, Россия

Владыка М.В. – директор Института экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Голубь М.Е. – и.о. доцента Московского института предпринимательства и права, кандидат экономических наук, г. Москва, Россия

Гольдфарб А.Г. – преподаватель Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, г. Харьков, Украина

Горбунова А.В. – доцент кафедры финансов и кредита Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Дорохова Е.И. – доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Жуков П.П. – доцент кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Зайцева Н.П. – доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Камышанченко Е.Н. – заведующая кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия.

Ковалева Е.И. – старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Кулигина С.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лепехин А.В. – заведующий кафедрой управления финансово-экономической безопасностью и проектами Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Лепехина И.А. – докторант Классического частного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Ломовцева О.А. – заведующая кафедрой менеджмента организации ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Лысанова А.М. – старший преподаватель кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, г. Харьков, Украина

Лысенко А.А. – ассистент кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, г. Харьков, Украина

Любимов В.И. – профессор кафедры управления финансово-экономической безопасностью и проектами Запорожского национального университета, доктор географических наук, профессор, г. Запорожье, Украина

Машлякевич А.А. – доцент Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Мирошников Е.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Мышьянов С.В. – главный специалист отдела организации научной работы студентов Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург, Россия

Назаренко Д.В. – аспирант ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Никулина Е.В. – заведующая кафедрой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Олейникова Л.Г. – заведующая отделом фискальной политики, налоговых и пошленных платежей ГННУ «Академия финансового управления» Министерства финансов Украины, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Киев, Украина

Переверзева Л.Е. – аспирант ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия.

Прокушев Е.Ф. – профессор кафедры таможенного дела Белгородского университета кооперации, экономики и права, доктор экономических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Растворцева С.Н. – профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия.

Растопчина Ю.Л. – доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Семыкина Л.Н. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат технических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Сивцова Н.Ф. – старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Старикова М.С. – доцент кафедры маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Е.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастливенко Т.В. – ассистент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Уварова Е.А. – ассистент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, Россия

Цыгулева С.Н. – заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Череп А.В. – заведующая кафедрой финансов и кредита, декан экономического факультета Запорожского национального университета, доктор экономических наук, профессор, г. Запорожье, Украина

Череп А.Г. – заведующий кафедрой экономики Никопольского факультета Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Никополь, Украина

Чистникова И.В. – доцент кафедры экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Шкромада В.И. – доцент кафедры менеджмента организации ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Шок И.А. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат технических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Научное издание

Инновационное
развитие экономических систем
в условиях глобализации

Коллективная международная монография

Оригинал-макет *Н.А. Гапоненко*
Дизайн обложки *П.Ю. Куриленко*

Подписано в печать 24.09.2014. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 22,09. Тираж 100 экз. Заказ 228.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015, г. Белгород, ул. Победы, 85