ISSN 2304-6562

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ:

современные модели развития

ВЫПУСК 9

Москва
Издательский Дом «Наука»
2015

УДК 316.3:330.34
ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)
Э 40

Научно-редакционный совет:

Комков Николай Иванович, д.э.н., профессор, главный редактор

Акаев Аскар Акаевич, академик РАН (Кыргызстан)

Балабанов Владимир Семенович, д.э.н., профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Бондаренко Валентина Михайловна, к.э.н.

Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, зам. главного редактора

Дудников Сергей Валентинович, д.э.н., профессор

Евдокимова Светлана Шамильевна, к.с.н., зам. главного редактора

Екатеринославский Юрий Юдкович, д.э.н., профессор (Канада)

Иващенко Наталия Павловна, д.э.н., профессор

Камилов Магомед-Камиль Баширович, д.э.н., профессор (Республика Дагестан)

Катульский Евгений Данилович, д.э.н., профессор

Кефели Игорь Федорович, д.ф.н., профессор

Красниковский Владимир Ярославович, к.э.н., доцент

Лихачева Татьяна Львовна, к.с.н.

Лясников Николай Васильевич, д.э.н., профессор, зам. главного редактора

Сафин Фадбир Магусович, д.э.н., профессор

Секерин Владимир Дмитриевич, д.э.н., профессор

Смирнова Ольга Олеговна, д.э.н., доцент

Шеметов Валерий Васильевич, д.э.н., профессор (США)

Черемисина Евгения Наумовна, д.э.н., профессор

Яковлев Владимир Михайлович, д.э.н., профессор

Яхъяев Магомедсаид Алигоджиевич, д.э.н., профессор,
Заслуженный экономист Республики Дагестан

© Коллектив авторов, 2015
© ИД «Наука». Оформление, 2015

«Институт менеджмента и маркетинга» (РАНХиГС)
НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей»
ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю. А. Сенкевича

V Международная научно-практическая конференция

ОБЩЕСТВО. НАУКА. ИННОВАЦИИ

5 февраля 2015 года

Доклады
и материалы выступлений

Москва
2015

УДК 316.3:330.34
ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)
Э 40

Оргкомитет конференции

Катульский Е. Д., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор, профессор кафедры экономики и управления народным хозяйством «НАЧОУ ВПО «Современная гуманитарная академия»

Похвощев В. А., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой менеджмента, Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)

Леонтьева Л. С., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Общий менеджмент и предпринимательство», член-корреспондент Академии Менеджмента и Рынка, член Европейской ассоциации менеджмента (European association of management), Почетный работник высшего профессионального образования, руководитель научной школы «Инновационные механизмы стратегического развития предпринимательских организаций в условиях информационного общества», ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)»

Секерин В. Д., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и организация производства» ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»

Лясников Н. В., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг туризма» ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю.А. Сенкевича

Сенин А.С., доктор экономических наук, профессор, директор факультета «Институт менеджмента и маркетинга» РАНХиГС

Дудин М. Н., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Управление, сервис и туризм» НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей»

СОДЕРЖАНИЕ

Дудин М. Н.

Концепция трансформации социально-экономической модели развития Российской Федерации: от инновационной политики до политики продовольственной безопасности 7

Лясников Н. В.

Вопросы формирования национальных инновационных систем в условиях социально-экономических трансформаций 17

Евдокимова С. Ш.

Особенности исследования и управления инновационной трансформацией и трансформационным потенциалом социально-экономических систем 27

Сенин А. С.

Инновационное развитие социально-экономических систем и структур: проблемы прогнозирования и моделирования 35

Михель В. С.

Развитие финансовой стратегии промышленных корпораций 45

Бусыгин А. К.

Предотвращение кризисных ситуаций – условие устойчивого развития предпринимательских структур 62

Бондарева Н. Н., Лазарев А. А., Романцов В. С.

Анализ и возможности развития отечественных компаний на инновационной основе 73

Бусыгин К. Д.

Особенности развития межфирменной кооперации 87

Диденко Н. И.

Анализ устойчивого развития регионов Арктической зоны России: ADL -модель 101

Бусыгина А. В.

Сущность венчурного предпринимательства 115

Верников В. А.

Аналитические инструменты стратегического планирования и управления предпринимательской структурой 128

Гурова И. М.

Взаимосвязь конкурентоспособности и трансакционных издержек организации 144

Зенова Н. А.

Инновационный потенциал и интеллектуальный капитал персонала и их констатирующая роль в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур 149

Музаев М. К.

Управление инновационным развитием предпринимательских структур в контексте формирования профессиональных компетенций административно-управленческого персонала 159

М. Н. Дудин [1]

КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОТ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ДО ПОЛИТИКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Предмет/тема. *В статье рассматриваются основы социально-экономической модели развития России, открывающие новые возможности для страны в связи с возникшим кризисом экономики России. Тема данной статьи весьма актуальна в свете происходящих изменений в мировой геоэкономической структуре и трансформации места России в мировой экономики в целом.*

Цель/задачи. *Основная цель изложения материалов в данной статье заключается в обновлении и уточнении теоретико-методологической концепции трансформации социально-экономической модели развития Российской Федерации. Основные задачи:*

- *продемонстрировать важность инновационной политики, на которую сейчас возложены многие ожидания и которая должна быть востребована в нынешнем V и в уже наступающем VI технологическом укладе;*
- *указать основополагающие физиологические потребности человека, которые выражаются в продовольственной безопасности, так как именно продовольственная безопасность является основой модели социально-экономического развития, особенно в России с ее богатыми ресурсным потенциалом, включающим в себя различные возможности, такие, например как качественные, плодородные земли, полезные ископаемые, богатые водные запасы.*

Методология. *В настоящей работе использованы методы: абстрагирования, анализа и синтеза, аналогии, диалектики, метод индукции и дедукции, наблюдения, обобщения, объективизма, сравнения.*

Результаты. *Установлено, что продовольственная безопасность является первоочередной задачей государства, непосредственно связанной с инновационным путем развития экономики России.*

[1] **Дудин Михаил Николаевич**, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Управление, сервис и туризм» НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей» (123317, Москва, ул. Антонова-Овсеенко, д. 6, стр. 1); dudinmn@mail.ru

Выводы/значимость. *Полученные в работе выводы обосновывают важность формирования инновационного пути развития социально-экономической модели развития России. При этом, следует учитывать современную базу инноваций в Российской Федерации, а также опыт исторического развития в этом направлении, например, значительный перекос в производстве промышленной «группы А» над промышленной «группой Б» во времена плановой экономики.*

Практическое применение результатов *данной работы позволит переосмыслить подход к концепции трансформации социально-экономической модели развития Российской Федерации.*

Ключевые слова: *социально-экономическая модель развития, продовольственная безопасность, инновационное развитие, пирамида потребностей по А. Маслоу, экономический кризис.*

Вступление Российской Федерации в эпоху экономической турбулентности, связанной с исчерпанием возможности дальнейшего роста выбранной модели социально-экономического развития, а также «санкционное» противостояние со странами Запада и значительным падением цены на «кровь» современной экономики – нефть, создает как серьезные сложности для функционирования национальной экономики нашей страны, так и открывает новые возможности для совершенствования.

Вновь открытые возможности, которые предоставляет кризис для экономики России состоят в создании новых условий для импортозамещения, что в свою очередь позволяет:

- развивать отечественное производство;
- проводить реальную дифференциацию в экономике – в отраслевом сегменте, в количестве и качестве торговых партнеров;
- провести дифференциацию во внешнеполитическом развитии – переход от западного вектора (основного) на несколько основных восточно-азиатских и российских в силу востребованности национальных приоритетов.

Оглядываясь в прошлое, мы видим, что наиболее успешное развитие РФ в мировой геогеэкономической системе было во времена наличия трех безоговорочных мировых лидеров-центров – Северная Америка (США), Западная Европа (без наличия единого лидера, но с сильными региональными державами, которые имели элементы глобальных держав – ФРГ, Великобритания и Франция) и Восточная Азия (Япония, которая так и не стала лидером интеграционных движений в Восточной и Юго-Восточной Азии, в силу негативного имиджа завоевателя после Второй мировой войны).

Правильное понимание «стартовых» позиций и возможностей нашей страны в непростое для нее время, а также четкая постановка целей и траектории развития, станет важным фактором подъема России и обеспечения достойного уровня жизни ее граждан. Что на данный исторический период, под влиянием всевозрастающего значения ценности человеческой жизни и

самого качества жизни человека, становится ориентиром и фундаментом для формирования вокруг Российской Федерации третьего геоэкономического центра мира, становления нового мирового порядка – весомого и перспективного геоэкономического центра мира.

Этому также способствует Наличие значительных золотовалютных запасов Российской Федерации [1], что дает возможность государству активно влиять на трансформирование социально-экономической модели страны. Речь идет о государственном инвестировании, как разновидности финансирования реконструкции стратегических предприятий под залог государственных пакетов акций. Таким образом, государство привлекает инвестиции без продажи своих пакетов акций, и имеет существенные преимущества перед способом передачи в управление государственной доли этих пакетов.

Но в тоже время стоит отметить, что низкая эффективность государственной региональной политики стала причиной роста асимметрии в развитии регионов. Это особенно заметно в самой большой в мире стране по площади – Российской Федерации. И как следствие происходит кризис городской поселенческой сети и деградация села, что в свою очередь влечет сокращение количества трудовых ресурсов и ухудшения качества трудового потенциала местного (автохтонного) населения. А также усиление миграции трудоспособного наиболее высококвалифицированного населения, особенно молодежи за пределы Российской Федерации, в первую очередь в страны Запада, а в течение последнего десятилетия и в развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

К слову, в эти страны устремился также поток из стран ЕС, ведь в Европе достаточна высокая безработица среди молодежи, к примеру, в Республике Корее средняя зарплата не ниже, чем в Испании, что делает в экономическом плане регион достаточно привлекательным. А российские рабочие места занимаются в основном выходцами из Средней Азии, квалификация которых часто вызывает вопросы. Конечно, данное положение имеет и геополитическую составляющую – иметь дополнительное влияние на страны региона, который является стратегически важным для России. Но в эпоху, когда человеческий капитал становится основным средством производства, а человечество вступает в VI технологический уклад, необходимо проводить дальновидную политику в отношении качества человеческого капитала. Также стоит отметить, что сложности с функциональностью социально-экономической модели в России связаны именно со значительным размером собственной территории и территории зоны собственного влияния.

Как следствие на региональном уровне РФ имеются свои негативные последствия, а именно – неразвитость правовой и институциональной

системы, слабое кадровое обеспечение местных органов власти в сочетании с отсутствием четких стратегических целей и приоритетов региональной политики на общегосударственном уровне. Вместе с негативными, несомненно, есть и положительные моменты, а именно мобилизация общегосударственных возможностей для реализации национальных проектов, быстрое решение по вертикали политической лестницы вопросов, которые в условиях западной демократии могли бы решаться месяцами и даже годами; был решен вопрос сепаратизма на Кавказе).

Возможным выходом из такого положения является использование потенциала трансграничных кластеров в различных отраслях экономики. Россия имеет все необходимые предпосылки для полноценной интеграции в мировое хозяйство и получения адекватного места в системе международного разделения труда, как страна с высокотехнологическим производством и высокотехнологической продукцией V технологического уклада, а также с зазором для продукции и услуг VI технологического уклада [2, 3].

Трансграничное сотрудничество является особым типом государственной региональной политики, целью которой стало укрепление добрососедских отношений, и создание условий для более тесной координации действий в сфере интеграции экономик сопредельных государств. Это можно достичь как с помощью СЭЗ, так и с помощью еврорегионов, в которых участвуют ряд европейских областей России. Формирование трансграничного кластера создаст новые элементы в экономике и региональном управлении, а также станет движущей силой для динамичного и устойчивого развития трансграничных регионов, а в перспективе и всей страны на пути к технологическому прогрессу. Конечной целью и основной задачей, которого является создания условий для реализации обеспечения гражданам высоких стандартов качества жизни, и возможностей для развития созидательных концепции развития.

В теоретико-методологическом аспекте важно определение пограничной территории. Приграничье мы трактуем как государственную территорию, которая за положением и функциональными особенностями тяготеет к границе, в отличие от трансграничных – сопредельной территории двух государств, охваченной межгосударственными связями.

Инновационная модель социально-экономического развития, объединит экономические интересы разных слоев населения, что позволит оптимально использовать национальные экономические ресурсы для обеспечения отечественных потребностей и как результат интегрировать общие усилия государства и предпринимателей для разработки и реализации взвешенной государственной инновационной политики [4–6].

Испытанным временем и на практике финансово-кредитным инструментом для эффективного развития инновационного направления функционирования национальной социально-экономической модели развития, является создание благоприятных условий для частных инвестиций (зарубежного и отечественного происхождения) в сферу научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и освоение передовых технологий.

Также стоит учитывать пирамиду потребностей А. Маслоу, по которой физиологические потребности – сон и еда, являются первоочередными, в отличие от потребностей в самореализации, что в «пирамиде-приоритетов» соответствует продовольственной безопасности и инновационной безопасности.

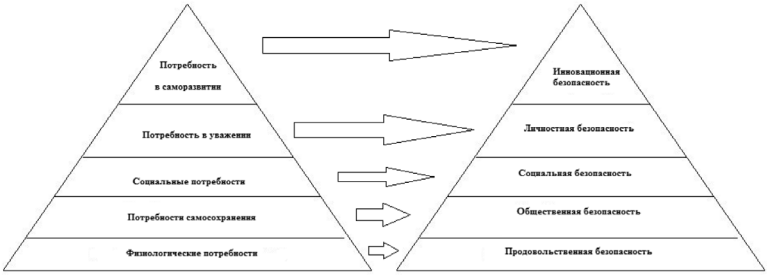


Рис. 1. Производные безопасности от потребностей в общеизвестной пирамиде А. Маслоу [составлено авторами]

Как свидетельствует исторический опыт, движение здоровой экономической системы, ориентированной на критерии эффективности и способность к саморегулированию, происходило, как правило, на основе рыночных отношений. Мировая история, по сути, не знала высокоэффективной нерыночной экономики (хотя не каждый рыночная экономика является высокоэффективной).

Рыночная экономика является деятельностью, построенной на основе балансировки спроса и предложения на производимые товары и выполняемые услуги. Такое сбалансирование достигается строгим соблюдением договорных отношений на основе взаимного интереса с учетом действия объективных экономических законов (стоимости, товарного производства и т.п.) [7, 8]. Именно в условиях рынка потребитель осуществляет контроль над производителем, а не наоборот, когда, игнорируя такую категорию, как товар, мы лишаемся возможности выяснить, насколько затраченный труд

общественно необходим, а созданный продукт – общественно полезный. Этим создается примат для производителя, который в своей деятельности преимущественно игнорирует интересы потребителя.

В развитие инновационной сферы, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, особенную роль играет банковский сектор. А так как сельское хозяйство становится рисковым проектом и одновременно требует значительных денежных средств, использование самой современной техники и, качественных удобрений, качественных и своевременных агрознаний необходимо также развитие страхового сегмента экономики.

Агропродовольственный комплекс России играл, и в дальнейшем будет играть ключевую роль в будущем развитии государства. Он является значительной частью экономической деятельности, потому, что не может быть здоровой экономики без интенсивно функционирующего сельского хозяйства и пищевой промышленности. Агропромышленная интеграция в общем смысле означает ряд процессов по объединению возможностей и средств в единый процесс производства высокотехнологично-специализированных отраслей с первичного производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Основой дальнейшего экономического роста и развития аграрного производства, как известно, служит концентрация и углубленная специализация. Долгий производственный цикл значительно зависит от особенностей агроресурсного потенциала территории, влияния агроклиматических условий трудоресурсной ситуации, особенностей спроса и предложения в отдельных регионах, а часто и от форс-мажорных обстоятельств. С другой стороны, низкий эластичный спрос и недолгий срок хранения сельскохозяйственной продукции переводят ее производство в категории рискованных [8–10].

В инновационной сфере сельского хозяйства роль государства важна, а его функции многогранны и разнообразны – начиная от создания правового поля для инновационной деятельности и заканчивая прямыми государственными заказами в период становления предприятия или же в период экономической нестабильности. Государство берет на себя ответственность и обязанность выработки и реализации национальной инновационной политики в виде национальных проектов.

Процессы самоорганизации общества, отдельных региональных образований, отдельно взятые предприятия могут и должны играют важную роль, однако главную функцию планирования, организации и интеграции способно выполнять только государство, опираясь на продуманную и взвешенную стратегию развития социально-экономической модели, где основное место

отводится земле, богатству РФ. Земля является незаменимым национальным богатством и основой для расселения людей. Человек без природы, без земли не может творить, потому что это тот материал, на котором и с помощью которого создаются продукты, результаты этой работы.

Выводы

Структурная перестройка национальной экономики России является насущной. Важным инновационным фактором структурной перестройки является прежде финансово-кредитное обеспечение. В финансово-кредитном механизме инновационной модели экономических преобразований важным инструментом может быть государственное инвестирование стратегических предприятий. Необходимо как можно быстрее сокращать объемы субсидий и дотаций, ослаблять налоговое давление, активнее использовать ускоренную амортизацию. Важными финансово-кредитными инструментами развития инновационного предпринимательства в России являются целевые программы, которые концентрируют бюджетные и внебюджетные средства для финансирования НИОКР. Программно-целевое финансирование необходимо проводить на конкурентных началах и использовать для формирования и выполнения научно-технических программ, в частности, инкубаторные программы, которые реализуют на двух уровнях: региональном и местном. Целью региональных инкубаторных программ является создание центров развития инновационного предпринимательства (инкубаторов малого бизнеса). В рамках инкубаторов рекомендуется создавать местные инкубаторные программы, которые формируют благоприятную среду для ускоренной реализации инновационных проектов. Каждый инновационный проект целесообразно оформлять в самостоятельную малую фирму, которую поддерживает инкубатор.

На основании опыта развитых стран для России было бы наиболее правильным формировать инновационное сельское хозяйство под единым руководством в системе управления различными инновационными фондами для оперативной и гибкой координации. А из доходов от продажи сырьевых ресурсов создать спецфонды для развития инноваций и увеличения производительности в сельском хозяйстве. Ведь для развития инновационной социально-экономической модели государства необходимо в первую очередь продовольственное обеспечение, именно таким способом можно заложить основы развитого государства с привлекательной и высокопродуктивной социально-экономической моделью развития, что в свою очередь решает еще одну задачу – внешнеполитическую – поиск союзников и развития интеграционных связей с близлежащими государствами и государственными объединениями.

Список литературы

1. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrrf_m.
2. *Авербух В.М.* Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) // Вестник СтавГУ: журнал. Ставрополь, 2010. № 71. С. 159–166.
3. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: изд-во «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
4. Социально-экономическая география зарубежного мира / под ред. *В.В. Вольского*. 2-е изд., испр. М.: Дрофа, 2003. 560 с.
5. *Ткаченко Д.* Комплексная оценка стратегического плана развития промышленного предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 2. С. 345–349.
6. *Ходжич М.В.* Основные понятия стратегического планирования как функции стратегического управления // Вестник Владимирского юридического института. 2009. № 1. С. 171–173.
7. *Чермит З.Ш.* Теоретические основы стратегического планирования на предприятии//Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2009. № 3. С. 95–98.
8. *Чернышев М.А., Солдатова И.Ю, Бортник Е.М.* и др. Ростов,2009. С. 47.
9. *Жуков Е.А.* Концептуальные основы модернизации и устойчивого развития экономики России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 1(17). С. 4–8
10. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № (3)19. С. 4–17.

THE CONCEPTION OF TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL OF THE RUSSIAN FEDERATION: FROM INNOVATION POLICY TO FOOD SAFETY POLICY

Importance. *The article discusses the basics of socio-economic model of the development of Russia, the newly discovered opportunities for the country due to the looming crisis of the Russian economy. The theme of this article is very relevant in the light of changes in the global geo-economic structure and the transformation of Russia's place in the world of the geo-economic structure.*

Objectives. *The main purpose of presenting the material in this article is to update and clarify the theoretical and methodological concept of transformation of social and economic development model of the Russian Federation. The main objectives: to demonstrate the importance of innovation policy, which is now charged with many expectations and that will be much in demand in today's technological structures V and VI technological structure, which has already come, but also point out the fundamental human physiological needs, which are expressed in food security. Particularly food security is the basis of social-economic development, especially in Russia, with its rich potential resources and last but not least it is quality of land, rich water resources and also considerable human resources.*

Methods. *In this paper we used methods: abstraction, analysis and synthesis, analogy, dialectic method of induction and deduction, observation, generalization, objectivism, comparison.*

Results. *It was found that food security is a priority of the state, which does not constitute a waiver of innovative development of the Russian economy.*

Conclusions and Relevance. *Obtained in conclusions about the importance of innovative development of socio-economic model of development of Russia, especially given the base of innovation in the Russian Federation. But also should take into account the experience of the historical development: a significant imbalance in the production of industrial «group A» over industrial «Group B» in the days of the planned economy.*

The practical application of the results *of this work will allow to rethink the approach to the concept of transformation of socio-economic development model of the Russian Federation.*

Keywords: *socio-economic model of development, food security, innovative development, the pyramid needs to Maslow, the economic crisis.*

References

1. Mezhdunarodnye rezervy Rossijskoj Federacii [The international reserves of the Russian Federation]. – Mode of access: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrrf_m.
2. Averbuch V.M. Shestoj tehnologicheskij uklad i perspektivy Rossii (kratkij obzor) [Sixth technological structure and prospects of Russia (a brief overview)]. *Bulletin StavGU: magazine*. Stavropol, 2010, № 71, pp. 159–166.
3. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Modernizacija innovacionnoj jekonomiki v kontekste formirovanija i razvitija venchurnogo rynka [Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market]. *Obshhestvennye nauki = Social Sciences.* M.: Publisher «of Sciences», 2011, № 1, pp. 278–285.
4. Social'no-jekonomicheskaja geografija zarubezhnogo mira / Pod red. V.V. Vol'skogo [Socio-economic geography of the foreign world / ed. V. Volsky. 2nd ed., Rev]. M.: Bustard, 2003. 560 p.
5. Tkachenko D. Kompleksnaja ocenka strategicheskogo plana razvitija promyshlennogo predprijatija [Integrated assessment of the strategic plan for the development of the industrial enterprise]. *RISK: Resursy, informacija, snabzhenie, konkurencija = RISK: resources, information, procurement, competition,* 2011, № 2, pp 345–349.

6. Hodzic M.V. Osnovnye ponjatija strategicheskogo planirovanija kak funkcii strategicheskogo upravlenija [Basic concepts of strategic planning as a function of strategic management]. *Vestnik Vladimirskogo juridicheskogo instituta = Herald of Vladimir Law Institute*, 2009, № 1, pp. 171–173.
7. Chermit Z.Sh. Teoreticheskie osnovy strategicheskogo planirovanija na predprijatii [The theoretical basis for strategic planning at the enterprise]. *Vestnik Majkopskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta = Herald of Maikop State Technological University*, 2009, № 3, pp. 95–98.
8. Chernyshev M.A., Soldatov I.Y., Bortnyk E.M. *Strategicheskij menedzhment. Uchebnoe posobie. Pod red. M. A. Chernysheva*. [Strategic Management. Textbook. Ed. M.A. Chernyshev]. Rostov, 2009, pp. 47.
9. Zhukov E.A. Konceptual'nye osnovy modernizacii i ustojchivogo razvitija jekonomiki Rossii [Conceptual bases of modernization and sustainable development of the economy of Russia]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 1(17), pp. 4–8.
10. Komkov N.I. Potencial'nye vozmozhnosti programmno-celevogo upravlenija i uslovija ih ispol'zovanija [The potential of Management by Objectives and terms of use]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 3(19), pp. 4–17.

M. N. Dudin,
Doctor of Economics, Professor,
Head of Department «Management, service and tourism» Institut mezhdunarodnyh social'no-gumanitranyh svjazej
dudinmn@mail.ru

Н. В. Лясников [1]

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Аннотация: *В статье рассматриваются общие вопросы формирования национальных инновационных систем в условиях социально-экономических трансформаций. В ходе изложения работы обобщены и структурированы основные элементы национальной инновационной системы, систематизированы ее функции, классифицированы факторы ее эволюционного развития, а также роль инновационной системы в формировании платформы устойчивого развития мировой экономики и образующих ее национальных экономик. Представленная статья показывает, что развитие национальной инновационной системы в рамках концепции устойчивого развития предполагает последовательное эволюционное изменение приоритетов в сферах поиска, разработки, апробации и внедрения всех видов инноваций.*

Методика. *Данная статья методологически интегрированно рассматривает особенности построения национальных инновационных систем с точки зрения теории систем и системного анализа.*

Ключевые слова: *инновации, устойчивое развитие, социально-экономический рост, национальная инновационная система, знания, трансформация, факторы инновационности.*

Введение. «Человечество вступило в новую эпоху своего развития. Это случилось неожиданно и незаметно» [1]. Неожиданность и незаметность смены эпохи, а значит и смены технологического уклада, стало основным фактором неспособности и неготовности малых и больших социально-экономических систем, включаемых в качестве составляющих элементов национальную инновационную систему, к переходу на новую ступень эволюции, к новой стадии развития. Инновации есть ключевой стимул цивилизационного развития на данном этапе эволюции Мир-Системы [2], но фактически значимость инноваций, их системообразующие качества и свойства к настоящему моменту не представляется раскрытой в полной

[1] **Лясников Николай Васильевич**, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг туризма» ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю. А. Сенкевича (125499 г. Москва, Кронштадтский б-р, д. 43-а); acadra@yandex.ru

мере. Актуализация дальнейших теоретико-методологических исследований системности и многоаспектности влияния инноваций на функционирование и развитие малых и больших социально-экономических систем несомненна, так же как несомненна и объективна роль инноваций в формировании национальных инновационных систем, которые в свою очередь качественным образом трансформируют направление развития национальной экономики, переводя её к устойчивому росту [3].

Основная часть. В современной научной литературе уже стало привычным использование понятия «система» и производных этого понятия (в частности, стоит вспомнить дефиниции «системный подход», «системный анализ», «систематизация»). Весьма часто термин «система» воспринимается как философское понятие, сформированное еще в древности. В действительности это далеко не так. Чаще всего в древней философии использовался термин «целое» и системные идеи в древнем мире носили эпизодический характер.

Наибольшее распространение идеи системности получили в эпоху Возрождения, в философии Нового времени были предприняты попытки придать теории системности цельность и комплексность. Теория системности, в сущности, имеет естественно научное происхождение, поскольку становление и обогащение естественных наук открытиями показало, что окружающий мир имеет физическое системное строение. А первые труды по теории систем были представлены А.А. Богдановым в начале XX века (1912 год). В настоящее время в общей теории систем выделяют две составляющих: прикладную и теоретическую.

С точки зрения теории под системой необходимо понимать отграниченное, взаимно связанное множество, отражающего объективное существование конкретных отдельных взаимосвязанных совокупностей тел и не содержащего специфических ограничений, присущих частным системам. Данное определение характеризует любую систему самодвижущейся совокупностью, взаимосвязью, взаимодействием, способностью к развитию.

При этом если рассматривать теоретико-прикладные определения национальной инновационной системы, то можно отметить, что данное понятие помимо взаимосвязанности элементов характеризуется, в том числе институциональностью, иерархичностью включенных элементов и их особым механизмом взаимодействия. Можно также рассматривать национальную инновационную систему как совокупность всех форм собственности и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [4].

В отдельных исследованиях известных мировых классиков можно встретить мнение о том, что национальные инновационные системы необходимо

рассматривать как некую институциональную сеть, охватывающую государственный и частный научный и производственный сектор. Функционирование национальной инновационной системы способствует распространению инновационных технологий [2]. Это определение продолжает идею Б. Лундвала, который считал, что национальная инновационная система представлена совокупностью элементов (хозяйствующих субъектов и институтов), взаимосвязанность и взаимодействие которых направлено на осуществление, поддержку и продвижение инновационной деятельности [5].

В данном случае можно говорить, что и другие авторы также придерживающие идеи институализированности национальной инновационной системы, считают, что данная система в качестве основных элементов включает шесть основных секторов [6]:

1) бизнес-сектор (микро-, малое, среднее предпринимательство, крупные и крупнейшие корпоративные структуры),
2) государственный сектор (органы национальной и региональной исполнительной власти, осуществляющие поддержку инноваций),
3) научно-исследовательский сектор (образовательные, учебные учреждения, научно-исследовательские институты),
4) сектор трансферта технологий и посредничества (технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, кластеры, технико-внедренческие и особые экономические зоны),
5) общественный сектор (организационное и открытое для инноваций гражданское общество),
6) партнерский сектор (зарубежные партнеры по инновационной деятельности).

Все указанные секторы, как элементы национальной инновационной системы, находятся в динамической зависимости, а функциональные и организационные взаимосвязи между ними стоит рассматривать и как механизм взаимодействия, и как генератор поиска, продуцирования и внедрения различных видов инноваций (организационных, экономических, социальных, технологических и прочих).

В целом, соглашаясь с институциональной концепцией национальной инновационной системы , считаем необходимым дать собственное уточнённое определение этого понятия. Национальная инновационная система – это институализированная динамическая совокупность элементов, представленных шестью основными секторами, взаимодействующих посредством особого механизма, включающего вертикальные иерархические и горизонтальные сетевые связи. Функционирование национальной

инновационной системы направлено на поиск, продуцирование, апробацию и внедрение всех видов инноваций для обеспечения устойчивости социально-экономического развития на страновом и мировом уровнях.

Можно выделить несколько основных функций, которые выполняет национальная инновационная система, среди них, по нашему мнению, главнейшими являются:

- разработка и формулирование национальной инновационной политики,
- формирование и регулирование нормативно-правового, организационного и экономического пространства для продуцирования инноваций,
- выбор и расстановка научно-инновационных приоритетов национального социально-экономического развития,
- агрегирование, мобилизация, распределение и перераспределение основных видов ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности,
- стимулирование инновационной активности на микроэкономическом и макроэкономическом уровне,
- создание нематериальных активов и национальной базы для развития человеческого потенциала и накопления интеллектуального капитала,
- обеспечение поддержки новых производственных, сервисных и прочих отраслей народного хозяйства.

Способность национальной инновационной системы к эволюционированию, качественному поступательному развитию зависит от многих факторов, которые в общем случае можно классифицировать как стимулирующие и дестимулирующие (табл. 1). [Таблица разработана авторами на основе агрегирования теоретических и методологических концепций по рассматриваемой теме]

Очевидно, что факторы, дестимулирующие развитие национальной инновационной системы, ведут к утрате устойчивости последней и фактически к утрате стимулов эволюционирования в перспективе. Национальная инновационная система в своем стремлении к сохранению устойчивости характеризуется диалектикой двух процессов, которые могут носить разнонаправленный характер. Это процессы развития и процессы функционирования.

Функционирование национальной инновационной системы предполагает сохранение стабильности на относительно длительном промежутке времени. В тоже время развитие, напротив означает, что национальная

Таблица 1

Факторы эволюционирования национальной инновационной системы

Стимулирующие факторы	Дестимулирующие факторы
1. Изменения в динамике и качестве национального и мирового социально-экономического роста	1. Оторванность научного сектора от остальных секторов национальной инновационной системы
2. Изменения в потребительском поведении и потребительском спросе	2. Недостаточная инновационная активность в предпринимательском секторе
3. Потенциальная кризисность традиционного экономического уклада	3. Высокая стоимость инноваций с длительным периодом отдачи
4. Общественно-экономическая глобализация и глобальная конкуренция, основанная преимущественно на знаниях	4. Дисбаланс в государственной поддержке инновационной активности в секторах национальной инновационной системы
5. Увеличение влияния знаниевой составляющей в экономике и обществе (диффузия знаний)	5. Недостаточная развитость инновационной инфраструктуры в стране
6. Информатизация экономико-технологических и социально-политических процессов	6. Недостаточное распространение положительного опыта инновационной активности (сопротивление инновациям)

инновационная система должна утрачивать стабильность и равновесность для получения качественно новых свойств. Эти свойства на каждом следующем шаге с одной стороны, аккумулируясь, формируют стимулы для эволюции системы и формирования нового порядка, с другой стороны обеспечивают базу для перехода в новое качественное состояние. Отсюда можно заключить, что развитие национальной инновационной системы возможно только при условии регулярной утраты устойчивости и впоследствии ее восстановления. Это значит, что национальная инновационная система должна быть способна к самоорганизации.

Основоположник синергетики Г. Хакен считал, что самоорганизацию систем стоит рассматривать как процесс, в рамках которого происходит упорядочение пространственное, временное и/или пространственно-временное за счет того, что имеет место быть взаимодействие множества элементов, составляющих указанную систему [7].

Определение, данное Г. Хакеном, позволяет нам заключить, что национальная инновационная система должна быть способна не только к самоорганизации, но и к саморегуляции, с тем, чтобы протекающие процессы имели способность к изменению в режимах хаоса (утраты устойчивости) и порядка (формирования нового устойчивого состояния).

При этом согласно концепции ООН об устойчивом развитии, устойчивое развитие национальной инновационной системы только тогда считается таковым, когда объективно имеет место быть «... развитие с учетом потребностей нынешних поколений, без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений...» [8].

Применительно к социально-экономическим и включенным в них инновационным системам устойчивое развитие, на наш взгляд, можно рассматривать как процесс реализации стратегии развития, основанной на концепции.

Устойчивое развитие представляет собой динамическую модель развития общества, которая обеспечивает реализацию главной цели на основе справедливости, создания широких возможностей для всех, уменьшения неравенства, повышения базовых стандартов жизни, справедливого социального развития и сохранения экосистем. Отсюда мы можем говорить о том, что устойчивое развитие социально-экономических и включенных в них инновационных систем означает процесс их функционирования за счет эффективного использования ресурсов для достижения основной стратегической цели – обеспечения жизнеспособности указанных систем и ы целом Мир-Системы на основе безопасной и гармоничной жизнедеятельности нынешнего и будущих поколений.

Поскольку инновационная среда и функционирующая в ней инновационная система являются базисом инновационных трансформаций социально-экономических систем различного масштаба и уровня, то соответственно инновационная система обеспечивает функционирование и задает стимулы к поиску направлений устойчивого развития для всех экономических агентов и для общества в целом. Инновационная среда выполняет транспортную функцию, транслируя инновации, продуцированные инновационной системой на уровень социально-экономических систем и глобальной среды. При этом наличие структурированной инновационной системы и оптимальной инновационной среды априорно означает получение глобальных, национальных или локальных эффектов. Эти эффекты можно выразить в следующих основных аспектах:

- экономико-финансовый аспект устойчивого развития показывает неизменное положительно оцениваемое приращение одноименных выгод от использования инноваций и результатов их внедрения;
- научно-технический аспект устойчивого развития демонстрирует актуальную новизну, полезность, эстетичность, практичность инновационного решения и его способность к эволюционированию в рамках достижения поставленных целей;

- социальный аспект устойчивого развития учитывает и обосновывает социальные результаты инноваций, общественную и гражданскую значимость ранее проведенных фундаментальных и прикладных исследований и разработок;
- экологический аспект устойчивого развития учитывает и показывает влияние инноваций на состояние окружающей среды, обосновывает экологическую безопасность реализованных новаций.

Все перечисленные эффекты наличия структурированной инновационной системы и оптимальной инновационной среды определяют решение задачи-максимум создания и развития этой системы и этой среды. Эта задача-максимум выражается в создании конкурентоспособной национальной экономики [9], которая представляет собой платформу или базис сбалансированного развития общества в социальном и собственно экономическом аспекте.

Но существует, по крайней мере, две основных проблемы, которые не позволяют обеспечить конкурентоспособность российской национальной экономики за счет инноваций [10]:

- во-первых, в России пока еще слабо развита инновационная инфраструктурная составляющая (инновационная инфраструктура – это комплекс взаимосвязанных объектов и институтов, обеспечивающих базу функционирования инновационной системы и развития социально-экономической системы);
- во-вторых, в России весьма низкая вовлеченность населения и малого бизнеса в инновационные процессы макро- и микро-уровня, что является, в том числе и следствием особой российской ментальности в отношении любых новшеств и нововведений.

Объективно необходимо решать перечисленные проблемы в комплексе, поскольку очевидна их взаимозависимость и взаимосвязанность. При решении указанных проблем необходимо учитывать влияние внешнесредовых детерминант, определяющих основные условия и обеспечивающих трансформацию эволюционного пути экономики и социума за счет развития национальной инновационной системы. Для обеспечения перехода индустриальной экономики к экономике знаний (инновационной экономике), необходимо:

- планомерно развивать рыночные отношения, обеспечивать условия для добросовестной конкуренции;
- совершенствовать состояние финансово-кредитной системы, как основного источника ресурсов, необходимых для роста инновационной активности в бизнес-среде;

- обеспечивать создание оптимального инвестиционного климата, что позволяет использовать резервы развития, накопленные индивидуально-частным сектором;
- формировать органичные системные меры поддержки инновационной и инвестиционной активности, как бизнес-структур, так и частных лиц (их групп).

Выводы. Таким образом, обобщая вышесказанное, мы можем отметить, что развитие национальной инновационной системы в рамках концепции устойчивости предполагает последовательное эволюционное изменение приоритетов в рамках поиска, разработки, апробации и внедрения всех видов инноваций. Эти изменения направлены на формирование таких условий функционирования национальной инновационной системы, при которых все элементы системы (основные секторы) утрачивают полностью взаимосвязь, но структурируясь в новом качестве, образуют способность к освоению новых стимулов развития. Учитывая современные концепции исследования малых и больших систем, в том числе и систем внедренческо-инновационного характера, можно с уверенностью утверждать, что феномен устойчивости национальной инновационной системы, во-первых, является познаваемым с научной точки зрения. И, во-вторых, феномен устойчивости национальной инновационной системы можно рассматривать, как способность восстанавливаться после утраты паттернов устойчивости и улучшать заданные параметры социально-экономического развития.

Волновая природа устойчивости национальной инновационной системы (как смена состояний хаоса и порядка с сохранением наиболее важных качеств) в целом когерентна волновой природе национального и мирового развития в социальном, политическом, экономическом и технологическом аспектах. Волновая сопряжённость экономического и инновационного аспектов позволяет нам говорить о том, что факторы, условия и стимулы национального социально-экономического роста в современных условиях базируются в первую очередь на продуцировании новых знаний, их трансферте. Использование этих знаний для создания нововведений как в технико-технологическом направлении, так и в направлении нововведений в социальной, организационной или экономическо-управленческой сфере означает способность национальной инновационной системы, а значит малых и больших социально-экономических систем, к устойчивому развитию.

Список литературы

1. *Делягин М.Г.* Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. 332 с.

2. *Freeman C.* The economics of industrial innovation. Routledge, 2005
3. *Горохова А.Е., Секерин В.Д., Нижегородцев Р.М.* Экономический потенциал и конкурентоспособность региона как источник экономического роста // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция (РИСК). 2012. №2. С. 206–208.
4. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N.* Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 26, № 8. P. 1086–1089.
5. *Lundvall B-A.* Technical Change and Economic Theory // URL: www.freemanchris.org/publication (дата обращения: 20.11.2013)
6. *Dudin M.N.* Brain factor and its stating rolle in enterprises' competitive recovery / *M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, Yu.V. Horikov* // European Researcher. 2013. Vol. (38). № 11. P. 15–19.
7. *Хакен Г.* Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М.: Мир, 1985.
8. ООН и устойчивое развитие // Официальный сайт Организации Объединенных Наций URL: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ (дата обращения: 20.11.2013).
9. *Schwab K.* The Global Competitiveness Report // WEF, Swizerland. Geneva, 2012
10. *Dudin, M.N., N.V. Lyasnikov and A.P. Egorushkin,* 2012. Innovative Environment Forming as the Most Important Condition of Implementation of Efficient Innovations in the Industrial Entrepreneurship Sphere. European Researcher, 33(11-1): 1868–1872.
11. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju.* Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 17, № 10. P. 1434–1437.

ISSUES OF FORMATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN TERMS OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATION

Annotation. *This article is an overview of the current theoretical and methodological approaches to the forecasting and modelling of the innovative development of social-economic systems and structures. The innovation factor is considered to be a dominant factor of the stable development taking into account the restrictions in inner and outer environment of business and corporate entities. This work shows that the forecasting and planning are two interrelated procedures, aimed at development and implementation of the scientifically grounded basis for functioning and development of social-economic systems of macro- and micro-levels.*

Methods. *This article examines in a methodologically integrated manner the characteristics of constructing national innovation systems based on the theory of systems and systems analysis.*

Keywords: *innovations, forecasting, modelling, planning, stable development, social-economic systems, inertial development, innovative breakthrough.*

References

1. Delyagin M.G., 2003. The Global Crisis: A General Theory of Globalization. M., pp: 332.
2. Freeman, C., 2005. The Economics of Industrial Innovation. Routledge.
3. Gorokhova, A.Y., V.D. Sekerin and R.M. Nizhegorodtsev, 2012. The Economic Potential and Competitiveness of a Region as a Source of Economic Growth. Resursy, Informatsiya, Snabzheniye, Konkurentsiya (RISK), 2: 206-208.
4. Dudin, M.N., N.V. Lyasnikov, S.V. Pankov, and E.N. Sepiashvili., 2013. Innovative Foresight as an Instrument for the Sustainable Development of Entrepreneurial Establishments. World Applied Sciences Journal, 26 (8): 1086-1089.
5. Lundvall, B.-A. Technical Change and Economic Theory. Date Views 20.11.2013 www.freemanchris.org/publication.
6. Dudin, M.N., 2013. The Intellectual Factor and Its Defining Role in Boosting the Competitiveness of Entrepreneurial Establishments. European Researcher, 38(11): 15-19.
7. Haken, H., 1985. Synergetics: Instability Hierarchies of Self-Organizing Systems and Devices. M.: Mir.
8. The UN and Sustainable Development. The official website of the United Nations. Date Views 20.11.2013 www.un.org/ru/development/sustainable/.
9. Schwab, K., 2012. The Global Competitiveness Report. WEF, Switzerland. Geneva.
10. Dudin, M.N., N.V. Lyasnikov and A.P. Egorushkin, 2012. Innovative Environment Forming as the Most Important Condition of Implementation of Efficient Innovations in the Industrial Entrepreneurship Sphere. European Researcher, 33(11-1): 1868–1872.
11. Dudin M.N., N.V. Ljasnikov, A.V. Kuznecov and I.Ju. Fedorova, 2013. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems. Middle East Journal of Scientific Research. 17 (10): 1434-1437.

N. V. Lyasnikov,
Doctor of Economics, Professor,
Professor of Faculty of Economics and Management,
Moscow State Institute for Tourism Industry n.a. Yury Senkevich (MSITI)
acadra@yandex.ru

С. Ш. Евдокимова [1]

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. *Статья раскрывает особенности исследования и управления инновационной трансформацией и трансформационным потенциалом социально-экономических систем в современных условиях, характеризующихся наличием турбулентных изменений, обуславливающих необходимость поиска новых форм, методов и способов обеспечения устойчивости развития указанных систем и их сбалансированного социально-экономического роста. Способность социально-экономической системы к устойчивому развитию определяется некоторым множеством параметров, факторов и условий, однако важнейшей характеристикой является наличие у системы трансформационного потенциала, который в формализованном виде представляет собой совокупность интегрально рассматриваемых локальных показателей.*

Ключевые слова: *устойчивость развития, социально-экономическая система, инновационная трансформация, трансформационный потенциал, инновации, большие экономические циклы, инновационная волна, инновационный процесс.*

Происходящие в настоящее время в национальном и мировом общественном и экономическом устройстве изменения не являются спонтанными, случайно возникшими, непредвиденными.

Напротив, трансформация развития национальных социально-экономических систем и в целом Мир-Системы является закономерным следствием тех изменений, которые начали формироваться на предыдущих этапах эволюции и сопровождали смену технологических укладов [1]. Характеризуя развитие социально-экономических систем макро- или микро-уровня, стоит отметить, что в основе поступательного их движения из прошлого в настоящее лежат три силы: природные, общественные и экономические [2].

[1] **Евдокимова Светлана Шамильевна**, к.с.н., генеральный директор Издательского Дома «Наука», info@idnayka.ru

Само же развитие происходит за счет постоянного усложнения параметров и элементов социально-экономических систем, которое стоит рассматривать как накопление и последующее преобразование качественных характеристик элементов, образующих систему и процессов, протекающих в системе. Но не всякое развитие рационально и объективно, т.е. характеризуется устойчивостью (способностью системы к сохранению основных свойств и её структуры к самоорганизации в процессе смены эволюционных этапов [3]. Для обеспечения устойчивости развития социально-экономических систем требуются особые стратегические ресурсы и специальные стимулы.

В современных условиях основным стратегическим ресурсом являются знания, основным стимулом устойчивого развития социально-экономических систем являются процессы преобразования знаний в индивидуально или общественно значимый результат, имеющий практическое применение. На этом основании происходящие изменения в обществе и экономике определяются как переход от традиционализма и индустриализации к информационному обществу и экономике знаний.

Существующие закономерности, определяющие состояние и развитие Мир-Системы в целом и национальных социально-экономических систем, таковы, что знания и научные достижения становятся всё более значимым ресурсом, гораздо более важным в отдельных случаях, нежели материальные, природные, финансовые ресурсы, составляющие основу традиционных общественных и экономических отношений.

Основной фактор, который трансформирует качественным образом общественно-экономическое пространство последних десятилетий – это фактор научно-технического прогресса и фактор инноваций. В сущности, научно-технический прогресс и инноватика – это явления одного порядка, рассматривая которые в процессном представлении можно говорить о том, что второе есть логическое продолжение первого. Присутствие этих явлений в экономическом и социальном развитии позволяет говорить о том, что происходящие трансформации малых и больших систем можно охарактеризовать как инновационные. Суть инновационных трансформаций социально-экономических систем состоит в том, что в качестве стратегического ресурса преобразований и изменений используются знания (фундаментальные, прикладные, организационные), которые нашли воплощение в уникальных идеях и решениях, направленных на наилучшее, наиболее оптимальное удовлетворение индивидуальных или общественных потребностей, как текущих (имеющих действительное выражение), так и латентных (скрытых или отложенных).

Процесс инновационной трансформации малых и больших социально-экономических систем напрямую взаимосвязан с экономическими макро-конъюнктурами и сменяемостью малых и больших экономических циклов (имеющих волновую природу и поэтому весьма часто именуемых короткими и длинными экономическими волнами). Взаимосвязь экономических циклов и научно-технического прогресса в неявной форме была отмечена Й. Шумпетером [4], а впоследствии развита в явной форме в трудах Н. Кондратьева в первой половине XX века.

При этом Н. Кондратьевым были выделены два первичных фактора, обеспечивающих формирование капитальных ресурсов, это – производственная инфраструктура и квалифицированная рабочая сила. Обновление этих ресурсов происходит под воздействием научно-технического прогресса, на фоне нововведений и изобретений, т.е. за счет инновационного процесса, протекающего на том или ином уровне социально-экономической системы и также имеющего волновую динамику.

Стоит отметить, что сопряженность инновационной волны и экономического цикла хотя и происходит коэволюционно, однако характеризуется синкретичностью. В экономическом измерении пик возрастание деловой активности идет параллельно с повышением волны. В инновационном измерении, напротив, возрастание научно-технической, технологической и знаниевой активности происходит по мере понижения волны, когда результаты ранее реализованных инноваций перестают удовлетворять индивидуальный и/или общественный спрос, а социально-экономическое развитие все больше начинает характеризоваться экстенсивностью и простым воспроизводством. Поэтому сопряженность инновационного процесса и экономического цикла в своей коэволюции и синкретичности характеризуется наличием триггерного эффекта.

Парадокс инноватики и, соответственно, триггерный эффект состоит именно в том, что в фазе экономического спада инновационная активность наиболее высокая. Образно говоря, в период экономической депрессии и одновременно дна длинного экономического цикла и сопряженной с ним инновационной волны, общественное и экономическое сознание ищет способы, во-первых, адаптации к новым условиям. И, во-вторых, общественное и экономическое сознание, вернее его прогрессивная часть, ищет способы контр-адаптации, т.е. такие способы организации и развития, которые обеспечат устойчивость системы, через накопление ею новых качеств и переход ее к новому этапу эволюционирования за счет предвидения предстоящих изменений.

По мнению А. Акаева [5], впервые триггерный эффект, вернее его наличие в экономических циклах и сопряженных с ними инновационных волнах выделил в своих исследованиях Герхардт Меньш [6], который показал, что в фазе экономической депрессии запускаются особые механизмы (с точки зрения синергетики – механизмы самоорганизации), формирующие новый этап или цикл инновационного процесса. К повышательной фазе экономического цикла (к фазе оживления) формируется мощный кластер инноваций, образование которого имеет диффузионную природу, а также интегрирует социальные и собственно экономические инновации, поскольку эти две подсистемы связаны между собой неразрывно и изменения в одной из них объективным образом влекут изменения в другой.

Диффузия инноваций рандомным образом формируется в кластер вдоль повышательной фазы большого экономического цикла. Это в свою очередь означает, что для эффективности практического использования результатов диффузирования инновационной волны наиболее благоприятная первая половина большого экономического цикла. Этим же с эмпирической точки зрения можно объяснить беспрецедентно высокую деловую активность микро-уровня (стремление коммерциализировать инновации) в период повышательной фазы в экономике и беспрецедентно высокую знаниевую активность (стремление продуцировать инновации) в период экономической депрессии.

На основании того, что инноватика представляет собой решения, направленные на удовлетворение текущих и латентных индивидуально-общественных благ, можно считать, что собственно инновационный процесс не может быть всяким, но должен иметь ключевое направление или мейнстрим, обусловленный взаимосвязью социальных и экономических инноваций и определяющий качество и специфику системной трансформации. Инновационный мейнстрим А. Акаевым определяется как магистральные инновации, а М. Хироокой [7] – как инфра-траектории.

Магистральные инновации или инфра-траектории трансграничны, эти процессы не имеют окончания со сменой одного экономического цикла (завершением текущего технологического уклада) и переходом к новому этапу общественно-экономического развития. Но при этом транзитивный период (период перехода от одного цикла к другому и в период смены технологических укладов) происходит глобальный технологический сдвиг. Этот сдвиг, по мнению В.В. Ивантера [8], Н.И. Комкова [9] необходимо использовать в целях интенсификации национального, регионального или локального социально-экономического роста, т.е. обеспечивать системе не инерционное развитие, но инновационный прорыв.

Инновационный прорыв с одной стороны в аспекте характеристик развития социально-экономической системы как макро-, так и микро-уровня можно рассматривать как утрату устойчивости, поскольку равновесии и стабильности развитие невозможно в принципе. Но с другой стороны переход системы к новому состоянию (относительной устойчивости в контексте постоянных возмущающих средовых воздействий) невозможен без обновления качества, и основными условиями обновления служат научно-технический прогресс и инновационный процесс.

Наличие научно-технического прогресса в развитии социально-экономических систем есть результат накопления и использования инновационного потенциала, который также можно определить как трансформационный потенциал. Данный потенциал представляет собой совокупность всех видов ресурсов, средств и факторов производства, которыми обладает социально-экономическая система в данный момент или которые имеет возможность привлечь для целей своего развития. В инновационный или трансформационный потенциал социально-экономической системы макро- или микро-уровня также включаются её способности проводить новые рекомбинации ресурсов, средств и факторов производства с целью получения качественно нового результата.

Поэтому способность социально-экономической системы к устойчивому развитию определяется как способность приобретать новые качества (обновлять накопленные качества) за счет эффективного использования ресурсов, средств и факторов производства путем проведения нерегулярных их рекомбинаций, ориентированных на получение определенного стратегического результата, который выражается в максимизации экономических и неэкономических выгод, а также в сохранении природного и экологического гомеостаза.

Трансформационный потенциал социально-экономических систем, как динамическая характеристика, и как показатель способности этих систем обеспечивает устойчивое развитие за счет продуцирования и освоения инноваций, образован, по крайней мере, пятью локальными потенциалами:

1) научный или знаниевый потенциал, который рассматривается в контексте способности системы создавать фундаментальные, прикладные или организационные знания, имеющие практическую целевую направленность, когерентную стратегии развития системы;
2) инфраструктурный производственно-технический потенциал, который рассматривается в контексте обладания необходимой

материально-технической базой для создания, апробации и внедрения инновационных идей, которые дают целевой (заданный) результат;

3) интеллектуальный, трудовой и кадровый потенциал, который рассматривается в контексте обладания системой совокупностью человеческих ресурсов, необходимых для непосредственного генерирования знаний, а также непосредственного воплощения этих знаний в материальном или нематериальном продукте;
4) финансовый потенциал в совокупности с инвестиционной компонентой, который рассматривается в контексте способности системы формировать необходимые потоки финансовых и инвестиционных ресурсов, а также эффективно их перераспределять для финансово-инвестиционного обеспечения инновационного процесса;
5) информационный и коммуникационный потенциал, который рассматривается в контексте способности системы порождать информационные потоки, обеспечивающие трансферт знаний, инноваций и результата их воплощения на практике – технологий.

Представленный выше перечень локальных потенциалов, образующих трансформационный потенциал социально-экономических систем, является далеко не исчерпывающим и может быть рассмотрен в иных контекстах. В частности, отдельными авторами выделяется два иерархических уровня трансформационного потенциала: стратегический и тактический, некоторые исследователи считают, что в контексте инновационных процессов микро-уровня стоит отдельно рассматривать маркетинговый и коммерческий потенциалы [10] и т.д. Вне зависимости от того насколько широк или узок будет перечень локальных потенциалов, образующих трансформационный потенциал социально-экономической системы, стоит отметить, что его основу будут составлять инновации (как результат преобразования знаний в необходимый для оптимального удовлетворения индивидуальных или общественных потребностей продукт).

На основании изложенных в данной статье тезисов и положений можно заключить, что имеющие место быть в национальной и мировой экономике, а также в общественном развитии перемены влияют на все виды и формы социальной и коммерческой активности. Процессы глобализации, интеграции, сетизации, кооперации, которые наблюдаются как на Мир-системном, так и национально-локальных уровнях, во многом выдвигают новые требования к организации деятельности хозяйствующих

субъектов, общественных и научных агентов, органов исполнительной власти. Основную роль в протекающих процессах трансформации общественного, политического, технологического и экономического пространства играют инновации, которые в свою очередь являются результатом увеличения научной (в фундаментальном и прикладном аспекте) и знаниевой активности.

Взаимосвязь инноваций и концепции устойчивого развития социально-экономических систем макро- и микро-уровня в транзитивных условиях уже является объективно очевидной и не требует теоретико-эмпирических доказательств.

Однако для практического достижения целей устойчивого развития необходимо, чтобы социально-экономическая система обладала соответствующим потенциалом, который представляет собой интегральную характеристику готовности и способности данной системы продуцировать, внедрять и распространять инновации для получения заданного целевого результата.

Список литературы

1. *Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М.* Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. М.: Издательский дом «Наука», 2013. 216 с.
2. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. 768 с.
3. *Dudin M.N.* A systematic approach to determining the modes of interaction of large and small businesses // European Journal of Economic Studies. 2012. Vol. (2), № 2. P. 84–87.
4. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series). New York: Transaction Publishers, 1996. 408 p.
5. *Акаев А.А.* Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. М., 2010. 28 с.
6. *Mensch G.* Stalemate in Technology – Innovations Overcame the Depression. New York: Ballinger Publishing Company, 1979.
7. *Hirooka M.* Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Chettenham, UK–Northampton, MA, USA, «Edward Elgar», 2006. P. 426.

8. *Ivanter V.V.* Long term Forecast of Russian Economic Development for 2007–2030: Possible Options. Journal «STUDIES ON RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT». Moscow, 2007. Vol. 18, № 6. P. 565–591
9. *Ивантер В.В., Комков Н.И.* Прогноз научно-технологического развития: состояние, проблемы и перспективы // Инновации. 2006. № 10 (97). С. 42– 52.
10. *Смирнова О.О.* Задачи модернизации экономики и система планирования экономического развития Российской Федерации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. № 4 (8). С. 20–25.
11. *Сухарев М.В.* Эволюционное управление социально-экономическими системами. Петрозаводск: КАрНЦ РАН, 2008. 271 с.

FEATURES OF THE STUDY AND MANAGEMENT OF INNOVATIVE TRANSFORMATION AND TRANSFORMATIONAL POTENTIAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Abstract. *The article reveals the specific character of the study and management of innovation of transformation and transformational potential of socio-economic systems in contemporary conditions, which are characterized by the presence of turbulent changes that cause necessity to find new forms, methods and ways to ensure the sustainable development of these systems and their balanced socio-economic growth. The ability of the socio-economic system towards sustainable development is defined by a set of parameters, factors and conditions, though the most important characteristic of the system is the availability of its transformational potential, which in a formalized form is a set of local indicators that are considered integrally.*

Keywords: *sustainable development, socio-economic system, innovative transformation, transformational potential, innovations, major economic cycles, innovation wave, innovation process*.

S. Sh. Evdokimova,
PhD in Sociology,
CEO of the Publishing House «Science»
info@idnayka.ru

А. С. Сенин [1]

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СТРУКТУР: ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация. *Данная статья представляет собой краткий обзор существующих теоретических и методологических подходов к прогнозированию и моделированию инновационного развития социально-экономических систем и структур. Фактор инноваций рассматривается как доминирующий фактор устойчивого развития с учетом существующих ограничений во внешней и внутренней среде предпринимательских и корпоративных структур. В работе показано, что прогнозирование и планирование представляют собой две взаимосвязанные процедуры, направленные на разработку и реализацию научно обоснованного базиса функционирования и развития социально-экономических систем макро- и микро-уровня.*

Методология. *В данной работе использованы статические данные, макроэкономический анализ, контент-анализ.*

Выводы. *В статье сделаны выводы, что задача прогнозирования – создать научные посылки планирования, в то время как задача планирования – обеспечить создание комплекса решений, связанных с дальнейшим управлением, в том числе управлением инновационной трансформацией социально-экономических систем.*

Ключевые слова: *инновации, прогнозирование, моделирование, планирование, устойчивое развитие, социально-экономические системы, инерционное развитие, инновационный прорыв.*

Введение. За последние несколько лет активной трансформации национальной социально-экономической системы и перевод ее на инновационно ориентированный тип развития внимание к проблематике прогнозирования такого развития неуклонно возрастает. Большой научный и практический интерес вызывают не только основные подходы и способы формирования прогнозов, но и используемый для этого инструментарий. По мнению ряда исследователей, подъем активности в области прогнозирования будущего связан, в первую очередь, с глобальными экологи-

[1] **Сенин Александр Сергеевич**, д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХ и ГС), Россия (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, строение 1), senin@anx.ru

ческими, энергетическими, экономико-социальными вызовами, что обусловлено стремительным ростом численности населения в мире [1].

Высокая антропогенная нагрузка на природную систему, обусловившая, в том числе истощение природных невосполнимых ресурсов, ставят задачу смены качества макроэкономического роста с опережающего на устойчивый. При этом требуется комплексное решение накопленных на макро- и микро-уровне к настоящему моменту социально-экономических проблем, но в тоже время решение указанных проблем невозможно без формирования сценариев и прогнозов мирового общественного развития. Но важно учитывать, что инновации и инноватика стали неотъемлемой частью национального и мирового развития, изменения инновационно-технологического порядка влекут за собой изменения общественного, экономического, политического порядка. Это позволяет говорить о том, что в основе мирового развития лежит «технологический толчок» [2].

Динамика социально-экономического развития и качество её проявления на макро- и микро-уровне определяется инновационностью или объективным наличием и влиянием фактора науки в расширенном воспроизводстве, все возрастающей роли наукоемкости экономических процессов [3].

Методика. На основе использования результатов теоретического и методологического анализа в статье представлен комплексный подход к исследованию специфики прогнозирования социально-экономического развития в современных условиях.

Основная часть. Инновации и инновационность в настоящее время рассматриваются как базисные или мета-факторы, обеспечивающие трансформацию специфики социально-экономического развития на макроэкономическом и микроэкономическом уровне. При этом не стоит забывать и о том, что традиционный сектор национальной и мировой экономики по-прежнему активен в своем развитии, а сопротивление созданию и внедрению инноваций в рамках предпринимательских и корпоративных структур по-прежнему высок. Нельзя говорить о том, что сопротивление инновациям в традиционном секторе есть порождение дня сегодняшнего, как отмечают исследователи, осознание наличия проблемы сопротивления инновациям в промышленном производстве и в секторе сервиса можно отнести к началу – середине XX века. О том, что и управленческое звено и персонал промышленно-производственных предприятий не готовы к созданию инноваций и использованию результатов их внедрения указывал в своих трудах еще Й. Шумпетер [4]. В

большей степени сопротивление инновациям носит субъективно-психологический характер, что проявляется на уровне отдельно взятых предпринимательских и корпоративных структур в неспособности создавать новые комбинации факторов производства с целью максимизации получения экономических и прочих выгод, а также с целью интенсификации развития.

Сохраняющаяся специфика экстенсивного развития в традиционном секторе также не способствует росту инновационной активности на микро- и макроэкономическом уровне. Основная проблема здесь заключается в том, что до недавнего времени государственная стратегия развития была построена в большей степени на конъюнктурных, нежели на фундаментальных факторах роста. Можно говорить о том, что в макроэкономической модели имеют место быть два основных направления развития: инерционное и инновационный прорыв.

Инерционный сценарий развития предполагает, что рыночный механизм, способный к саморегулированию (классический постулат о «невидимой руке рынка»), может функционировать достаточно долгое время. Основными субъектами при данном сценарии, стимулирующими экономический рост, являются ТНК, использующих национальную экономику в качестве источника сырьевых ресурсов, и рынок сбыта своей продукции.

Сценарий инновационного прорыва, напротив, полагает, что усилия общества, предпринимательского и корпоративного секторов, а также государства и научной сферы должны быть сконцентрированы на развитии и освоении принципиально новых технологий, стремлении к инновационному обновлению и модернизации существующих производств, на активном взаимодействии науки и бизнеса. Фактически сценарий инновационного прорыва означает выход страны в экономические лидеры.

Большинство исследователей, придерживающихся сценария инновационного прорыва, сходятся во мнении, что в первой половине XXI века сохраниться многоукладность национальных экономик [5], но при этом сформируется новый интегральный экономический строй, в котором социальные ценности не будут противопоставлены частной предпринимательской инициативе, а роль государства из пассивно-регулирующего будет переведена в стратегически-инновационный аспект.

Однако, для получения такого интегрального эффекта необходимо, чтобы и национальная социально-экономическая система, и системы низшего порядка (предпринимательство, корпоративный сегмент, общественные и научные организации) проявили полное стремление к созданию (продуцированию) инноваций и непротивление их внедрению [6].

Это и будет обуславливать устойчивость социально-экономического развития в рамках текущего цикла мирового научно-технического прогресса.

Переход к инновационному развитию возможен при условии, что четыре основных фактора макроэкономической модели (ресурсы, население, технологии, труд) находятся в упорядоченной структурной зависимости и их состояние не оказывает отрицательного влияния на сформированные в социально-экономической системе взаимосвязи (рис. 1).

Для прогнозирования темпов и качества устойчивости инновационного развития национальной социально-экономической системы или систем низшего порядка (предпринимательских и корпоративных структур) важно учитывать состояние, тенденции изменения и специфику эволюционирования четырех, указанных на рис. 1, факторов.

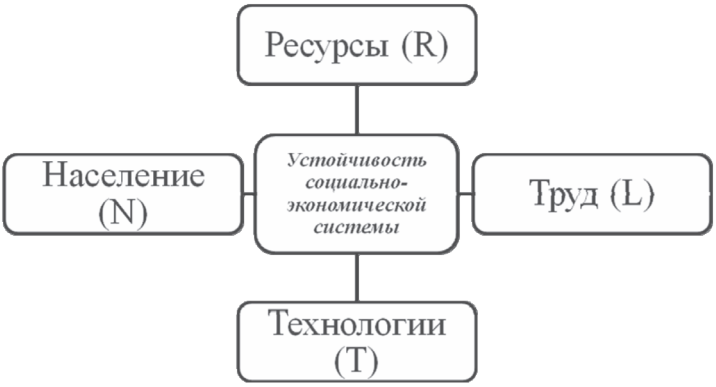


Рис. 1. Факторы устойчивости социально-экономической системы в условиях инновационного развития [1]

Это факторы или параметры первого порядка, под изменение и трансформацию которых подстраиваются переменные второго порядка [1]. Переменные первого порядка могут быть классифицированы как медленные параметры, поскольку их изменение не может характеризоваться высокими темпами, в ином случае при достижении высоких темпов в изменении одной переменной, нарушается сложившаяся связь с иными переменными. Происходящие в результате этого структурные сдвиги не способствуют получению системой новых свойств, т.е. не способствуют эволюционированию системы, но способствуют ее энтропии.

Для прогнозирования инновационного развития малых и больших социально-экономических систем в настоящее время используются различные методы и модели (табл. 1).

Таблица 1

Методы и модели прогнозирования инновационного развития социально-экономических систем [1]

Наименование модели или метода	Используемые факторы / параметры
Математическое макро-моделирование	Модель преимущественно основывается на ресурсном факторе, в меньшей степени задействованы иные факторы (труд, население, технологии)
Форсайт-технологии (технологии формирования будущего)	Метод преимущественно основывается на двух факторах / переменных (технологии и ресурсы)
Математическое макро-моделирование	Модель преимущественно основывается на ресурсном факторе, в меньшей степени задействованы иные факторы (труд, население, технологии)
Форсайт-технологии (технологии формирования будущего)	Метод преимущественно основывается на двух факторах / переменных (технологии и ресурсы)
Глобальное интегральное прогнозирование мировой динамики	Метод основывается на использовании трех факторов: население, технологии, ресурсы, фактор капитала не включен в интегральное прогнозирование
Нелинейные математические модели, описывающие иерархию демографического, социально-экономического, политического развития	В моделировании используется полная взаимосвязь и взаимозависимость всех факторов / переменных: ресурсы, население, технологии, труд

Считаем необходимым подробнее остановиться на двух моделях: глобальном интегральном прогнозировании и нелинейных математических моделях, описывающих иерархию развития. Первая из указанных моделей предложена Б.Н. Кузык, В.И. Кушлиным, Ю.В. Яковцом [7]. В модели используются два основных подхода: генетический и нормативный.

Эти два подхода не являются взаимоисключающими, более того, указанные подходы на практике рекомендуется использовать в совокупности. Генетический или изыскательный подход основывается на тенденциях (истории и наследии) развития экономического объекта, на основе выде-

ления устойчивых тенденций формируются гипотезы и обосновываются / отвергаются выводы о специфике дальнейшего генезиса этого объекта. Нормативный или телеологический подход основывается на поиске результатов целенаправленного влияния на прогнозируемые социальные, экономические и прочие процессы.

В данном подходе гипотезы генетического характера («чего следует ожидать, если...») трансформируются в телеологические гипотезы («какие усилия необходимо приложить или какие действия необходимо предпринять для получения целевых результатов...»). Использование указанных подходов в совокупности позволяет прогнозировать не только желаемые состояния социально-экономической системы с учетом её инновационного развития, но и возможные, наилучшие (оптимальные) траектории движения этой системы от настоящего к будущему.

Вторая из выше упомянутых моделей, предложенная в трудах В.А. Садовничего, А.А. Акаева, А.В. Коротаева, С.Ю. Малкова, представляет собой моделирование демографических, социально-экономических и политических процессов на трех основных уровнях [1]:

1) на уровне Мир-системы (позволяет выявить мировые тренды и направления мирового развития рассматриваемых процессов);
2) на уровне мировых регионов, что позволяет выявить диспропорции в развитии мировых регионов, возникающие в результате неравномерной динамики рассматриваемых процессов в отдельных странах;
3) на уровне отдельных стран, что позволяет сформировать представления о национальном развитии рассматриваемых процессов в контексте региональных и мировых трендов.

Использование всех трех уровней прогнозирования социально-экономического, демографического, политического развития увеличивает точность и надежность прогнозов на долгосрочную перспективу (от 20–30 и более лет). При этом использование закономерностей и взаимосвязей экономических циклов (больших, средних, малых) и инновационных волн позволяет не только повышать точность моделирования и прогнозирования, но и также выявлять точки бифуркации и точки срыва при понижательной фазе экономического цикла.

Прогнозирование служит основой разработки планов функционирования и развития социально-экономических систем различного уровня [8], в том числе и предпринимательских структур производственно-промышленного или сервисного сектора. В современном представлении плани-

рование представляет собой инструмент и функцию управленческой деятельности в части создания и реализации стратегии, и непосредственно сам процесс управления функционированием и развитием малой или большой социально-экономической системы. Планирование, как процедура, представляет собой реализацию такой последовательности действий, при которой происходит оптимальное распределение ресурсов в рамках определенных направлений, поставленных целей и задач функционирования и развития социально-экономических систем [9].

Чем дольше по времени планирование отстоит от прогнозирования инновационной трансформации социально-экономической системы, тем выше вероятность проявления ранее неучтенных факторов, которые можно рассматривать рак критические. Поэтому на практике для более успешной реализации планирования принято формировать планы в заданном ключе функционирования и развития малой или большой социально-экономической системы по иерархии. Отсюда принято говорить о совокупности планов (как правило, имеется один стратегический или генеральный план развития и подчиненные ему тактические и оперативные планы функционирования подсистем социально-экономической системы).

Реализация планов, которые основаны на объективных и вероятностно достоверных прогнозах, в практике управления различными социально-экономическими системами, в том числе и предпринимательскими структурами, представляет собой действия направленные на обеспечение устойчивого развития последних с использованием в качестве основного фактора роста инноваций [10].

Выводы. Выше сказанное позволяет заключить, что для прогнозирования развития малых и больших социально-экономических систем необходимо, в первую очередь определиться со сценарием дальнейшего развития и он, по нашему мнению, должен основываться на инновационном прорыве. И, во-вторых, при прогнозировании инновационного развития необходимо учитывать всю совокупность факторов роста первого порядка (труд, население, технологии, ресурсы) с учетом их мировой, региональной и страновой динамики. При этом прогнозирование должно быть не только и не столько изыскательным, сколько телеологическим, позволяющим определить наиболее оптимальные траектории развития демографических, социально-экономических, политических процессов системы из настоящего в будущее с учетом заданных целевых ориентиров.

Планирование представляет собой итерационную производную процедуру от прогнозирования, направленную на формирование оптимальной совокупности планов функционирования и развития социаль-

но-экономических систем, в том числе и предпринимательских структур. Процедуры прогнозирования и планирования могут быть использованы как последовательно, так и параллельно, этапность использования процедур планирования и прогнозирования зависит от многих параметров, в том числе от горизонта планирования, сложности объекта планирования, направлений планирования и т.д.

Отсюда мы можем говорить, что задача прогнозирования – создать научные посылки планирования, в то время как задача планирования – обеспечить создание комплекса решений, связанных с дальнейшим управлением, в том числе управлением инновационной трансформацией социально-экономических систем.

Список литературы

1. *Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю.* Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 2012. 359 с.
2. *Freeman C.* The economics of industrial innovation. Routledge, 2005.
3. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N.* Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 26, № 8. P. 1086–1089.
4. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series). New York: Transaction Publishers, 1996. 408 p.
5. *Metcalfe J.S.* The Economic Foundations of Technology Policies: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // Stoneman P. (ed.). Handbook of the Economics of Innovation, 2009
6. *Веселовский М.Я., Никонорова А.В.* Инновационная деятельность и стратегии ее развития в современных условиях. Материалы IX международной конференции. Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты. Часть II. М.: НОУ ВПО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. С. 45–50.
7. *Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В.* Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: Экономика, 2008. 604 с.
8. *Ivanter, V.V.,* 2007. Long term Forecast of Russian Economic Development for 2007–2030: Possible Options. Studies on Russian Economic Development, 18(6): 565–591.
9. *Dudin, M.N., N.V. Lyasnikov and A.P. Egorushkin*, 2012. Innovative Environment Forming as the Most Important Condition of Implementation

of Efficient Innovations in the Industrial Entrepreneurship Sphere. European Researcher, 33(11-1): 1868–1872.

10. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju.* Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 17, № 10. P. 1434–1437.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS AND STRUCTURES: THE PROBLEM OF FORECASTING AND MODELING

Annotation. *This article is an overview of the current theoretical and methodological approaches to the forecasting and modelling of the innovative development of social-economic systems and structures. The innovation factor is considered to be a dominant factor of the stable development taking into account the restrictions in inner and outer environment of business and corporate entities. This work shows that the forecasting and planning are two interrelated procedures, aimed at development and implementation of the scientifically grounded basis for functioning and development of social-economic systems of macro- and micro-levels.*

Methodology. *In this paper we use static data, macroeconomic analysis, content analysis.*

Conclusions. *The article concluded that the problem of forecasting – to create a scientific premise of planning, while the task of planning – to ensure the creation of complex decisions related to the further management, including the management of innovative transformation of socio-economic systems.*

Keywords: *innovations, forecasting, modelling, planning, stable development, social-economic systems, inertial development, innovative breakthrough.*

References

1. 1.Sadovnichiy, V.A., A.A. Akaev, A.V. Korotaev and S.Yu. Malkov, 2012. Modelling and forecasting of the world dynamics.. Moscow: ISPI RAN, pp. 359.
2. Freeman, C., 2005. The economics of industrial innovation. Routledge.
3. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N., 2013 Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures. World Applied Sciences Journal. 26 (8): 1086–1089.
4. Schumpeter, J., 1996. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series). New York: Transaction Publishers, pp: 408.
5. Metcalfe J.S., 2009. The Economic Foundations of Technology Policies: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. Stoneman P. (ed.). Handbook of the Economics of Innovation

6. Veselovskiy M.Ya. and A.V. Nikonorova, 2013. Innovative activity and strategies of its development under the modern conditions. Proceedings of the IX international conference. Innovative development of Russia: conditions, contradictions, priorities, part II. Moscow: NOU VPO «Moscow Witte University», pp. 45–50
7. Kuzyk, B.N., V.I. Kushlin and Yu.V. Yakovets, 2008. Forecasting, strategic planning and national programming. Moscow: Publishing house «Economica», pp: 604.
8. Ivanter, V.V., 2007. Long term Forecast of Russian Economic Development for 2007–2030: Possible Options. Studies on Russian Economic Development, 18(6): 565–591.
9. Dudin, M.N., N.V. Lyasnikov and A.P. Egorushkin, 2012. Innovative Environment Forming as the Most Important Condition of Implementation of Efficient Innovations in the Industrial Entrepreneurship Sphere. European Researcher, 33(11-1): 1868–1872.
10. Dudin M.N., N.V. Ljasnikov, A.V. Kuznecov and I.Ju. Fedorova, 2013. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems. Middle East Journal of Scientific Research. 17 (10): 1434–1437.

A. S. Senin,
Doctor of Economics, Professor,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Prospekt Vernadskogo, 82, Moskva city, 119571
senin@anx.ru

В. С. Михель [1]

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Предмет / тема. *Современный этап экономического развития РФ делает актуальным вопрос, связанный с разработкой стратегии развития финансового состояния предприятий и организаций. Это связано с большой долей убыточных предприятий в РФ, а также низкими показателями их ликвидности и автономии. Учитывая, что от финансового состояния предприятия во многом зависит успех его деятельности, анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания.*

Залог выживаемости и основа стабильного положения предприятий и организаций в условиях рыночной экономики – это финансовая устойчивость. Финансово устойчивое предприятие способно свободно манипулировать денежными средствами, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции путем эффективного их использования, а также минимизировать затраты на его расширение и обновление.

Цель / задачи. *Цель данной работы заключается в исследовании теоретико-методологических основ анализа финансового состояния предприятия: определения цели и этапов оценки финансового состояния, обзоре существующих методик анализа финансового состояния, а также в выявлении основных путей улучшения финансового состояния предприятия.*

Методология. *Методической основой данной статьи явились правовой, сравнительный и статистический методы анализа.*

Ключевые слова: *финансовая стратегия, корпорация, финансовый фактор, финансовая устойчивость, финансовый потенциал.*

Выбор финансовой стратегии для менеджмента промышленных корпораций представляет собой нетривиальную задачу. С классических позиций общего, стратегического и финансового менеджмента все факторы влияния, которые могут оказать влияние как на деятельность промышленной корпорации в целом, так и на отдельные подсистемы управления можно классифицировать в две большие группы: это экзогенные и эндогенные факторы (рис. 1).

[1] **Михель Василий Сергеевич**, к.э.н., докторант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

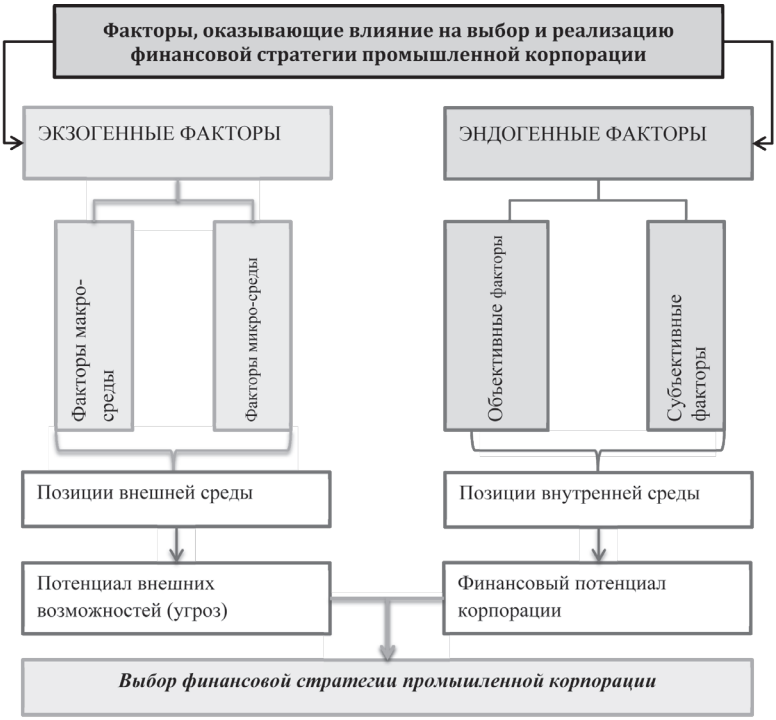


Рис. 1. Классификация факторов, определяющих выбор финансовой стратегии промышленной корпорации [разработано автором]

Эндогенные факторы или факторы внешней среды, которые могут оказать и фактически всегда оказывают влияние на финансовую стратегию промышленной корпорации, не зависят от деятельности последней. На такие факторы промышленная корпорация не может оказывать влияния, но обязана их учитывать при разработке финансовой стратегии. Это также классический постулат, однако, здесь необходимо учитывать следующее. Промышленные корпорации, как правило, это крупнейшие хозяйствующие субъекты, которые являются градообразующими или системообразующими предприятиями.

Поэтому, с одной стороны, с точки зрения классических постулатов теории управления, промышленная корпорация не может оказывать влияние на экзогенные факторы, но с другой стороны, учитывая масштабы деятельности такой корпорации, ее экономические и организационные

связи с исполнительной властью различных уровней, имеется возможность лоббировать финансовые или коммерческие интересы. А, следовательно, использование механизмов лоббирования, позволяет не только активно влиять на состояние внешней среды деятельности, но и влиять на социально-экономическое развитие регионов присутствия промышленной корпорации.

Как считает В.В. Стоякин, технологии корпоративного лоббизма могут иметь различное проявление, но при этом практически все они представлены институционализированными формами [11, с. 97–102]. Промышленная корпорация, взаимодействуя с органами власти, имеет возможность влиять на планируемые изменения в регламентации и регулировании деятельности коммерческих структур.

Это позволяет обладать преимуществом в части стратегического, в том числе финансового управления. Поэтому в дальнейшем будем учитывать, что на экзогенные факторы промышленная корпорация, в зависимости от масштаба деятельности, может оказывать влияние, которое необходимо рассматривать по уровню возможности воздействия на них (от слабого до сильного воздействия или влияния).

В свою очередь все экзогенные факторы можно рассматривать как факторы макро-среды и факторы микро-среды. К факторам макро-среды, которые могут оказать влияние на выбор, формирование и реализацию финансовой стратегии корпорации, необходимо отнести следующие факторы:

- во-первых, стабильность государственного и нормативно-законодательного регулирования социально-экономического развития и соответствующих процессов;
- во-вторых, стабильность национальной системы налогообложения деятельности коммерческих структур и в первую очередь крупных и крупнейших корпораций, деятельность которых связана с добычей и переработкой сырьевых ресурсов;
- в-третьих, состояние и тенденции мировых социально-политических и экономических процессов, в том числе тенденции глобализации государственных и коммерческих связей, создание межгосударственных, негосударственных и прочих интеграционных международных/региональных объединений или вступление в них отдельных государственных или коммерческих структур;
- в-четвертых, стабильность финансового, в первую очередь, банковского сектора в национальной и мировой социально-экономических системах;

Указанные четыре фактора макросреды образуют надсистему, регулирующую и регламентирующую формирование, обращение и перераспределение финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов. Следовательно, данные факторы напрямую взаимосвязаны с аспектами финансового планирования и прогнозирования, а, значит, и с выбором и дальнейшей эффективностью реализации финансовой стратегии промышленной корпорации.

Факторы макро-среды, которые могут оказывать опосредованное воздействие на выбор и реализацию финансовой стратегии промышленной корпорации, в целом можно свести в четыре основные группы, соответствующие принципу проведения PEST (STEP) анализа.

Среди этих факторов можно выделить:

1) общеэкономические тенденции как в рамках отдельно взятой страны, так и в рамках мирового бизнеса;
2) общеполитические тенденции и стабильность национального политического курса, а также стабильность политического курса государств, в которых представлены интересы промышленной корпорации;
3) общесоциальные тенденции, в том числе модели потребительского поведения и потребительского спроса на рынках присутствия промышленной корпорации;
4) общетехнологические тенденции, в том числе уже упомянутое выше развитие информационно-коммуникационных технологий, а также инновационных процессов.

Эти факторы, как правило, всегда анализируются и оцениваются по силе и уровню влияния в рамках разработки базовой (генеральной) стратегии развития промышленной корпорации, поэтому при разработке финансовой стратегии общие факторы принимаются во внимание именно в том аспекте, в котором они учтены при разработке корпоративной стратегии. Стоит отметить, что если при разработке финансовой стратегии будут выявлены новые, ранее не учтенные факторы, прямо или косвенно влияющие на деятельность промышленной корпорации, то соответственно корректировке должна быть подвергнута первоначально корпоративная стратегия и уже в дальнейшем новая интерпретация факторов макро-среды используется для разработки финансовой стратегии.

Следующий вид экзогенных факторов – это факторы микросреды. На факторы микросреды промышленная корпорация может оказывать непосредственное воздействие, но эти факторы сложно управляемы. По-

этому промышленная корпорация, воздействуя на данные факторы, формирует свою экономическую среду, в которую включены основные контрагенты. В первую очередь, в данную экономическую среду, с точки зрения финансового менеджмента включаются все дебиторы и кредиторы хозяйствующего субъекта, а также контактные группы (аудитории), которые напрямую заинтересованы в деятельности промышленной корпорации и способны оказывать существенное влияние на эффективность, результативность и качество деятельности. Это в конечном итоге влияет на потоки финансовых ресурсов, а значит на финансовое состояние промышленной корпорации.

Деятельность промышленной корпорации постоянно порождает исходящие и входящие потоки финансовых ресурсов, затраты и расходы окупаются за счет выручки от реализации продукта, используемый капитал возникает в результате финансирования деятельности и обуславливает регулярность выплат собственникам капитала, а также иные обязательные (налоговые и неналоговые) выплаты.

Необходимо также учитывать, что любой хозяйствующий субъект, в том числе и промышленная корпорация, функционирует в обстановке внутри- и межотраслевой национальной (и/или мировой) конкуренции, что определяет постоянство потребительского спроса наличие и доступность ресурсов (не только финансовых), поэтому необходимы регулярные инвестиции в развитие (технико-техническое и технологическое обновление). Все это в совокупности представляет собой финансовую стратегию, и уровень влияния перечисленных экзогенных факторов определяет выбор финансовой стратегии.

Таким образом, если макро-среда формирует единое организационно-правовое пространство, определяющее общие принципы формирования и дальнейшего перераспределение финансовых ресурсов в национальной социально-экономической системе, то микросреда определяет конкретные экономические условия, при которых промышленная корпорация имеет возможность организовывать и планировать свою финансовую деятельность во взаимосвязи с иными подсистемами корпоративного управления.

Совокупность факторов макро- и микросреды, т.е. суммы экзогенных факторов, формирует позиции внешней среды деятельности промышленной корпорации и образует потенциал возможностей (угроз) корпоративного и, соответственно, финансового развития.

Под потенциалом возможностей (угроз) финансовой стратегии необходимо понимать состояние экзогенных факторов на момент выбора типа/вида финансовой стратегии и перспективы их видоизменения (силы воздействия) на горизонт планирования финансовой стратегии.

В свою очередь эндогенные факторы, которые оказывают влияние на выбор финансовой стратегии промышленной корпорации, это факторы внутренней среды. Эндогенные факторы, по мнению И.Г. Шепелева и Е.А. Лясковской определяют эффективность преобразования ресурсов, поступающих в промышленную корпорацию из внешней среды [14]. Следовательно, все эндогенные факторы, которые имеют место быть внутри системы управления промышленной корпорации и внутри подсистем управления, оказывают прямое влияние на выбор финансовой стратегии. Можно отметить, что все эндогенные факторы, определяющие конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, определяют и эффективность реализации его финансовой стратегии.

Традиционно все эндогенные факторы, влияющие на выбор и реализацию финансовой стратегии промышленной корпорации, принято объединять в шесть основных групп:

1) коммерческо-сбытовые факторы;
2) производственные факторы;
3) научно-технические и технологические (инновационные) факторы;
4) организационно-управленческие факторы;
5) собственно финансово-экономические факторы;
6) социальные факторы.

Коммерческо-сбытовые факторы, которые влияют на выбор и эффективность реализации финансовой стратегии промышленной корпорации, могут быть охарактеризованы с различных позиций. В частности, с точки зрения ценообразования, качества системы продаж и обслуживания, стимулирования клиентов и т.д.

Но нам представляется верным рассматривать данные факторы с точки зрения способности руководства (топ менеджмента) промышленной корпорации учитывать их при разработке финансовой стратегии, в конечном итоге это определяет стабильность потока входящих финансовых ресурсов, необходимых для покрытия текущих и единовременных (инвестиционных) затрат (потока исходящих финансовых ресурсов).

Производственные факторы, пожалуй, являются главнейшими среди эндогенных, поскольку эти факторы образуют способность промышленной корпорации генерировать поток входящих финансовых ресурсов при условии достаточности финансирования производственной деятельности. Учет производственных факторов в финансовой стратегии с точки зрения длительности операционного цикла (как суммы производственного и финансового цикла) определяет потребности промышленной кор-

порации в текущих активах и необходимость финансирования текущих и внеоборотных активов за счет внешних источников в том случае, когда операционный цикл характеризуется нестабильностью или достаточной продолжительностью.

Научно-технические и технологические (инновационные) факторы также оказывают существенное влияние на выбор и эффективность реализации финансовой стратегии в первую очередь с точки зрения капиталоёмкости инновационного развития промышленной корпорации.

Возможности финансирования инноватики с одной стороны, представляют внутренние управленческие решения, но с другой стороны определяют стратегическую конкурентоспособность промышленной корпорации во внешней среде.

Для обеспечения инновационного развития промышленной корпорации необходимо с финансовой точки зрения обеспечить условия расширенного воспроизводства, об этом мы уже частично упоминали выше. Здесь же отметим, что при расширенном воспроизводстве образующиеся финансовые ресурсы идут не только на формирование текущих активов и поддержания внеоборотных активов в рабочем состоянии, выплаты владельцам капитала и иным контрагентам, но и на приобретение новых производственных ресурсов. В том числе финансовые ресурсы (собственные и заемные) направляются на разработку и создание наукоемких технологий, в дальнейшем воплощаемых в продукте или формах организации деятельности. Таким образом, технико-технические и технологические факторы в полной мере влияют на финансирование и инвестирование, которые, по мнению Тарасевича Л.С., Гребенникова П.И., Леусского А.И., представляют собой две стороны процесса создания капитала [13, с. 11].

Под инвестированием, как уже было установлено выше, стоит понимать выплаты финансовых ресурсов, направленные на создание инноваций, эксплуатация которых в будущем будут обеспечивать поступление финансовых ресурсов.

Следующий вид эндогенных факторов, влияющих на выбор и эффективность реализации финансовой стратегии промышленной корпорации, это организационно-управленческие факторы. Организация и управление деятельностью хозяйствующего субъекта, обеспечивающее способность формировать важнейшие производственные, коммерческие, сбытовые и прочие параметры функционирования, с точки зрения финансов и финансовой стратегии представляют собой воплощение качества менеджмента, как эффективности и результативности управленческой деятельности. При

этом если все перечисленные выше эндогенные факторы можно признать объективными, то факторы организации и в первую очередь управления характеризуются достаточной субъективизацией, поскольку в большей степени зависят от личностных и профессиональных компетенций управляющего субъекта (лица или лиц, принимающих решения).

По этому аспекту среди теоретиков финансового менеджмента и финансового управления не сложилось единого мнения.

С одной стороны, с точки зрения компромиссной модели, основывающейся на реальных условиях ведения бизнеса, любое управленческое, в том числе и финансовое, решение требует поиска необходимого баланса между доходностью хозяйственной операции и возникающим при этом риском. В практике финансового управления несоблюдение (недостижение) данного баланса может привести либо к финансовым затруднениям, либо к банкротству в случае крайне неблагоприятного стечения обстоятельств.

Но с другой стороны, в промышленных корпорациях, как правило, владельцы капитала (собственники) передают свои права на управление бизнесом, принятие и реализацию управленческих решений наемным менеджерам (исполнительному органу), т.е. функции собственности отделены от функций управления ею. И здесь возрастает вероятность возникновения агентских издержек, при этом собственники не обладают полной информацией о состоянии и ведении дел в промышленной корпорации, её финансовом состоянии.

При этом топ менеджмент (наемные руководители) может преследовать собственные цели, отличные от главной цели финансовой стратегии (максимизация благосостояния собственников через рост стоимости бизнеса), в данном случае топ менеджмент имеет собственные интересы: экономические и неэкономические бонусы и преференции, карьерный рост, статус, укрепление власти.

Как указывает И.Я. Лукасевич, несовпадение целей собственников и топ менеджмента при наличии асимметрии информации приводит к возникновению конфликтов интересов указанных субъектов, потенциальными следствиями данных конфликтов являются [1]:

- оппортунистическое поведение и недостаточность усилий по управлению, в том числе финансовому, действующим бизнесом;
- различное восприятие совокупных и финансовых рисков, что ведет либо к высокому принятию риска, либо, напротив, к тотальной ми-

[1] Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: Эксмо, 2010. С. 672–673.

нимизации рисков. Что или интенсифицирует развитие хозяйствующего субъекта на грани фола, или развитие идет преимущественно экстенсивное, при котором долго сохранять стратегическую конкурентоспособность не представляется возможным;

- неэффективное использование финансовых ресурсов, в том числе чрезмерное инвестирование и создание денежных (финансовых) буферов, путем отвлечения средств из оборота и их резервирования;
- противодействие выгодным для собственников реструктуризациям, слияниям и поглощениям с целью сохранения личностных интересов топ менеджмента.

Организационно-управленческие эндогенные факторы, влияющие на выбор и реализацию стратегии промышленной корпорации более правильно будет отнести к субъективным, поскольку инвариантно определить действительные цели топ менеджмента весьма сложно.

При этом стоит понимать, что сила влияния данных факторов будет негативно максимальной при несовпадении целей топ менеджмента (руководства) и собственников промышленной корпорации, и, напротив, при совпадении интересов сила влияния данных факторов будет позитивно максимальной.

Определенной субъективизацией обладают и социальные факторы эндогенного характера. Объективно эффективность реализации финансовой стратегии определяется достаточностью кадров для ведения всех видов деятельности промышленной корпорации, но в первую очередь достаточностью кадров, задействованных в финансовом управлении. Кроме этого на выбор и эффективность реализации финансовой стратегии влияет квалификация персонала в целом и квалификация персонала, задействованного в финансовом управлении, уровень профессиональных компетенций менеджеров высшего и среднего звена. Но субъективно деятельность любого сотрудника, прямо или косвенно влияющего на формирование потоков финансовых ресурсов и управление ими может зависеть от наличия противоречий между интересами (целями) отдельно взятого сотрудника финансовой службы и интересами (целями) собственников и реализуемой корпоративной и финансовой стратегии.

Таким образом, наличие агентских издержек фактически неустранимо из сферы финансового управления, при этом эффективность реализации финансовой стратегии может снижаться как вследствие оппортунистического поведения персонала, так и вследствие роста затрат собственников на ограничение такого поведения. На высшем управленческом уров-

не решение проблематики агентских издержек в рамках стратегического финансового управления может быть реализовано за счет пересмотра структуры капитала. В частности одним из решений может быть увеличение доли заемного финансирования, что оказывает дисциплинирующее воздействие на топ менеджмент и подчиненных сотрудников.

Как показывают исследования У. Меклинга и М. Дженсена [16, с. 305–360], в данном случае можно прогнозировать рост издержек, связанных с финансированием заемного капитала, но этот же аспект является стимулом снижения агентских издержек на менеджмент. Кроме этого, при наличии у менеджмента доли в бизнесе «...ее размер с повышением финансового рычага увеличивается, создавая тем самым дополнительные стимулы для более эффективной работы...» [1].

Следующий вид эндогенных факторов – это собственно финансово-экономические факторы. Эти факторы, в сущности, являются производными от всех выше перечисленных факторов и представляют собой способность промышленной корпорации к осуществлению выбранного типа финансовой стратегии и эффективности ее реализации. На практике финансово-экономические факторы определяют стабильность финансового развития и финансовую устойчивость промышленной корпорации.

По мнению М.Г. Жигас, «...финансовая устойчивость предприятия является своеобразным зеркалом стабильно образующегося на нем превышения доходов над расходами, поскольку отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению...» [2].

Таким образом, финансовая устойчивость промышленной корпорации это не единичный общепринятый коэффициент классического финансового анализа, это агрегированный показатель, который определяет способность к бескризисному развитию при сбалансированной структуре капитала, потоков входящих и исходящих финансовых ресурсов и формированию такого финансового результата, который позволяет обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство. Аспект бескризисности развития является одним из важнейших при реализации

[1] Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: Эксмо, 2010. С. 675.

[2] Жигас М.Г. Финансовая устойчивость страховой организации и факторы, определяющие ее характер // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2007. № 2. С. 8–18.

финансовой стратегии, поскольку, как указывает М.Д. Путилова «... кризисы вносят существенные корректировки в деятельность любого хозяйствующего субъекта. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов производства. Снижаются инвестиции в товарные запасы, что, в свою очередь, сокращает сбыт и отрицательно влияет на конечный финансовый результат» [10, с. 75–79].

Фактически это означает, что, во-первых, финансовая стратегия должна быть всегда риск-ориентированной, т.е. учитывать возможности и угрозы внешней среды (ее потенциал) и способности самой промышленной корпорации к реализации определенного вида стратегии (ее финансовый потенциал). Во-вторых, обладать расширенным методологическим инструментарием, позволяющим своевременно выявлять и нивелировать кризисные тенденции в финансовом управлении (этот аспект будет рассмотрен в следующей главе данного исследования более подробно).

Необходимо отметить, что совокупность эндогенных факторов формирует позиции внутренней среды промышленной корпорации, а также определяет наличие финансового потенциала, т.е. способность к реализации того или иного типа/вида финансовой стратегии. Понятие финансового потенциала можно трактовать расширенно и сокращенно.

В расширенном аспекте финансовый потенциал трактуется как комплексное понятие, характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальными и потенциальными финансовыми возможностями [1, с. 27] с точки зрения обеспеченности финансовыми ресурсами (включая возможность их быстрого привлечения по оптимальной цене), уровнем получаемой прибыли и уровнем финансовой устойчивости [1] (как единичного показателя). По мнению Н.А. Сорокиной финансовый потенциал хозяйствующего субъекта можно также рассматривать сокращенно как «... совокупность финансовых ресурсов, накопленных к моменту анализа...» [12].

По нашему мнению, исходя из этимологии и семантики термина «потенциал», под финансовым потенциалом промышленной корпорации необходимо понимать комплексную или системную аналитическую оценку текущего финансового состояния. Данная оценка включает возможности внешней и способности внутренней среды (включая созданные, накопленные и привлеченные финансовые ресурсы, сформированные резервы, а также способность в случае особой необходимости быстро

[1] Общий и специальный менеджмент / общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. М.: изд-во РАГС, 2001. С. 304.

привлечь недостающий объем финансовых ресурсов по оптимальной цене) для реализации выбранной финансовой стратегии.

Таким образом, определив стратегическое состояние и тенденции развития экзогенных и эндогенных факторов, определяющих эффективность реализации финансовой стратегии, необходимо задать основные критерии выбора собственно типа/вида финансовой стратегии.

Необходимо отметить, что существует определенная несогласованность во мнениях по поводу критериев окончательного выбора финансовой стратегии. Как видно из табл. 1, практически все авторы в качестве одного из основных критериев выбора финансовой стратегии определяют ее согласованность с корпоративной стратегией, этот аспект уже можно считать не критерием, но аксиомой выбора.

Ряд авторов, в том числе и Н.П. Резникова [8, с. 16] указывают, что в качестве основных критериев выбора финансовой стратегии необходимо рассматривать ее пригодность, выполнимость или осуществимость, приемлемость, сравнимость перспектив, надежность реализации и т.п.

С нашей точки зрения такие критерии наиболее сложно измеряемы с количественной или стоимостной точки зрения (т.е. их можно считать качественной стороной стратегического финансового планирования и прогнозирования) и фактически они не дают оценки позиций внутренней среды, т.е. финансового потенциала промышленной корпорации. Очевидно, что при многообразии авторских трактовок критериев выбора финансовой стратегии, наиболее важными являются те критерии, которые изложены И.А. Бланк [2].

Фактически данные критерии обобщают все возможные вариации влияния эндогенных и экзогенных факторов на выбор и эффективность реализации финансовой стратегии. А значит, с позиций стратегического анализа позволяют выявить и однозначно интерпретировать возможности и угрозы внешней среды, а также сильные или слабые (нейтральные) стороны внутренней среды, т.е. уровень действительно накопленного финансового потенциала. Поэтому с точки зрения стратегического управления окончательный выбор финансовой стратегии и можно осуществить путем сопоставления позиций внешней и внутренней среды. В частности, Е.В. Киселевым предложена матрица выбора финансовой стратегии хозяйствующего субъекта в зависимости от окончательной оценки указанных позиций (табл. 2).

Сопоставление позиций внешней и внутренней финансовой среды и интерпретация квадратов предоставляет следующие возможности выбора финансовой стратегии.

Таблица 1

Обзор основных авторских подходов к критериям выбора финансовой стратегии

Автор	Выделяемые критерии выборафинансовой стратегии
Бланк И.А.	1) согласованность финансовой стратегии и базовой корпоративной стратегии 2) согласованность финансовой стратегии с текущими и возможными изменениями внешней среды 3) согласованность финансовой стратегии и внутреннего потенциала предприятия 4) сбалансированность параметров финансовой стратегии 5) приемлемость уровня рисков финансовой стратегии 6) экономическая и неэкономическая эффективность реализации финансовой стратегии
Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.М.	1) степень соответствия финансовой и корпоративной стратегии 2) величина вклада в реализацию финансовой стратегии 3) длительность осуществления проекта реализации финансовой стратегии 4) срок окупаемости инвестиций, вложенных в рамках реализации финансовой стратегии
Оводков Д.А.	1) последовательность разработки финансовой стратегии 2) перманентность разработки финансовой стратегии 3) соответствие финансовой стратегии общей (генеральной, базовой) корпоративной стратегии 4) соответствие финансовой стратегии внешней и внутренней среде деятельности 5) надежность реализации
Остапенко Д.В.	1) степень достижения стратегических целей предприятия 2) экономическая эффективность (результат реализации финансовой стратегии) 3) социальная и экономическая приемлемость финансовой стратегии 4) технологическая осуществимость финансовой стратегии

Составлено с использованием источника: Зуева Е.И., Касаткина Е.А. Принципы формирования и критерии выбора финансовой стратегии межрегиональной компании ОАО «СВЯЗЬИНВЕСТ» // T-comm: Телекоммуникации и транспорт. 2011. № 12. С. 51–53.

Первое. При сильных позициях внутренней среды и возможностях внешней среды (квадрант Ф-1), т.е. при высоком финансовом потенциале и благоприятствовании экзогенных факторов, промышленная корпорация имеет возможность реализовывать стратегию финансовой поддержки ускоренного роста с достаточно высоким уровнем принятия риска и ориентацией на максимизацию прибыли;

Таблица 2

Матрица возможных стратегических направлений финансового развития промышленной корпорации

Позиции внешней финансовой среды	Позиции внутренней финансовой среды		
	Сильная	Нейтральная	Слабая
Возможности	Ф-1 «Сила и возможности»	Ф-2 «Стабильность и возможности	Ф-3 «Слабость и возможности»
Угрозы	Ф-4 «Сила и угрозы»	Ф-5 «Стабильность и угрозы»	Ф-6 «Слабость и угрозы»

Составлено с использованием источника: Киселев Е.В. Применение матриц финансовых стратегий на предприятиях // Вестник Калининградского государственного технического университета. 2010. № 3. С. 86–90.

Второе. При нейтральных позициях внутренней среды и возможностях внешней среды (квадрант Ф-2), т.е. при стабильном финансовом потенциале и благоприятствовании экзогенных факторов, промышленная корпорация может использовать и стратегию финансовой поддержки ускоренного роста и стратегию финансового обеспечения устойчивого роста. Но при этом по уровню риска финансовая стратегия должна быть сбалансированной, что позволяет и наращивать (не максимизировать) прибыльность и оптимизировать стоимость капитала;

Третье. При относительно слабых позициях внутренней среды и возможностях внешней среды (квадрант Ф-3), т.е. при недостаточном финансовом потенциале и благоприятствовании экзогенных факторов, промышленная корпорация в большей мере должна быть ориентирована на финансовые стратегии поддержки умеренного или ограниченного роста, с минимизацией риска и стоимости капитала;

Четвертое. При относительно сильных позициях внутренней среды и угроза внешней среды (квадрант Ф-4), т.е. при высоком финансовом потенциале и неблагоприятствовании экзогенных факторов, может быть реализована либо стратегия финансовой поддержки ускоренного роста (если это соответствует жизненному циклу и корпорация обладает оптимальным потенциалом стратегического развития). Либо финансовая стратегия должна быть выбрана по типу квадранта Ф-3;

Пятое. При нейтральных позициях внутренней среды и угрозах внешней среды (квадрант Ф-5), т.е. при стабильном финансовом потенциале и не-

благоприятствовании экзогенных факторов, промышленная корпорация может использовать стратегию финансового обеспечения устойчивого роста, но при этом в большей степени стратегия должна носить оборонительный, нежели наступательный характер, поскольку корпорация возможно не будет обладать достаточным стратегическим потенциалом развития;

Шестое. При относительно слабых позициях внутренней среды и угрозах внешней среды (квадрант Ф-6), т.е. при недостаточном финансовом потенциале и неблагоприятствовании экзогенных факторов, промышленная корпорация в большей мере должна быть ориентирована на финансовые стратегии поддержки ограниченного роста, либо при высокой весомости слабых сторон корпорация должна выбрать антикризисную финансовую стратегию.

Представленная выше матрица выбора стратегических направлений финансового развития дает возможность выбрать финансовую стратегию в полной мере соответствующей корпоративной стратегии и рассмотреть перечень финансовых стратегических альтернатив.

Таким образом, формирование и окончательный выбор типа и вида финансовой стратегии учитывает текущее состояние финансового развития промышленной корпорации, позиции внешней финансовой среды, а также возможности, предоставляемые этой средой при наличии достаточных внутренних способностей к реализации избранного типа и вида финансовой стратегии.

Обобщая вышесказанное в данном разделе представленного диссертационного исследования, мы считаем необходимым отметить, что факторы, влияющие на выбор финансовых стратегий промышленных корпораций во многом подвержены быстрым и кардинальным изменениям в условиях нестабильной среды. Поэтому весьма важно, чтобы промышленная корпорация, вернее её финансовая подсистема была способна к самоорганизации и саморазвитию. Однако это невозможно реализовать на практике в условиях статичного неадаптивного управления всеми подсистемами промышленной корпорации, и в том числе финансовой подсистемой. На основании вышесказанного мы можем однозначно заключить, что современное стратегическое управление финансами крупных корпоративных структур нуждается в обновлении методологического аппарата, который в свою очередь должен характеризоваться органичностью, адаптивностью и способностью учитывать текущие и будущие изменения в средах функционирования и развития промышленных корпораций.

Список литературы

1. *Артеменко В.Г.* Финансовый анализ. Новосибирск, 1997. С. 27.
2. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2004.
3. *Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Михель В.С.* Антикризисное управление: учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат) / под общ. ред. *С.П. Бараненко*. М.: Московская типография № 2, 2012. 312 с.
4. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Исследование особенностей инновационных трансформаций региональных социально-экономических систем // Региональная экономика: теория и практика. М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2014. № 38 (365). С. 2–9.
5. *Жуков Е.А.* Концептуальные основы модернизации и устойчивого развития экономики России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 17. С. 4–8.
6. *Зуева Е.И., Касаткина Е.А.* Принципы формирования и критерии выбора финансовой стратегии межрегиональной компании ОАО «СВЯЗЬИНВЕСТ» // T-comm: Телекоммуникации и транспорт. 2011. № 12. С. 51–53.
7. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 19. С. 4–17.
8. Менеджмент в телекоммуникациях / под ред. *Н.П. Резниковой*. М.: Эко-Трендз, 2005. – С. 16
9. Общий и специальный менеджмент / общ. ред. *А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина*. М.: изд-во РАГС, 2001. С. 304.
10. *Путилова М.Д.* Факторы финансовой устойчивости предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». 2010. № 20 (14). С. 75–79.
11. *Стоякин В.В.* Технологии корпоративного лоббизма в законодательных и исполнительных органах региональной власти и управления РФ // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2009. № 3 (20). С. 97–102.
12. *Сорокина Н.А.* Финансовый потенциал коммерческих организаций: модели и факторы // Электронный научный журнал «Известия» Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 6.
13. *Тарасевич Л.С. Гребенников П.И., Леусский А.И.* Теория корпоративных финансов. М.: Высшее образование, 2007. С. 11.
14. *Шепелев И.Г. Лясковская Е.А.* Теоретические и методические основы разработки стратегии рискоустойчивого развития предприятия

// Научная библиотека Челябинского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/120/028.pdf свободный

15. *Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D.* Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2014. Vol. 11, No. 2, P. 189–194.
16. *Jensen M., Meckling W.* Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure // Journal of financial economics. 1976. № 3 (October). P. 305–360.

DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF INDUSTRIAL CORPORATIONS

The subject / topic. *The current stage of economic development of the Russian Federation makes current issues related to the development strategy of the financial condition of enterprises and organizations. This is due to a large share of unprofitable enterprises in the Russian Federation, as well as low levels of liquidity and autonomy. Given that the financial condition of the company depends largely on the success of its activities, the analysis of the financial condition of the company paid much attention.*

Pledge of survival and the foundation stability of enterprises and organizations in a market economy – is financial stability. Financial stability of the company is able to freely manipulate the funds to ensure the sustainability of production and sales through effective use, and to minimize the cost of its expansion and renovation.

The purpose / objectives. *The purpose of this work is to study the theoretical and methodological foundations of the analysis of financial condition of the company: purpose and stages of evaluating the financial condition, review of existing techniques of financial analysis, as well as identifying the main ways of improving the financial condition of the company.*

Methodology. *Methodological basis of this article were legal, comparative and statistical analysis methods.*

Keywords: *Financial strategy, corporation, financial factor, financial stability, financial potential*

V. S. Michel,
Phd., applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

А. К. Бусыгин [1]

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ – УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. *Необходимость антикризисного управления сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений. С учетом продолжающегося экономического кризиса в России, его основной задачей является обеспечение выхода из кризиса, переход к устойчивому экономическому росту, без которого невозможно достижение достойного качества жизни россиян. Ведущая роль в преодолении кризиса принадлежит государственному регулированию, которое должно опираться на научно обоснованную стратегию, адекватную рыночному хозяйству правовую среду, активизацию действия всех инструментов реализации экономической политики: налоговой и финансово-кредитной системы, инвестиционной и инновационной деятельности, денежной, бюджетной, внешнеэкономической политики. Это, в свою очередь, потребует действенной борьбы с криминалом, коррупцией, прежде всего во властных структурах.*

Система антикризисного управления на предприятиях, прежде всего, должна обеспечить превентивное управление кризисами, в идеале позволяющее предвидеть и не допускать их возникновение.

Наряду с этим, учитывая высокий удельный вес убыточных предприятий в стране (порядка 40% от общего их числа), 20% предприятий с нулевой рентабельностью, необходимо реализовать антикризисные процедуры, не допуская массового банкротства предприятий, большинство из которых стали жертвами необоснованной стратегии преобразований.

Виду вышеперечисленного статья актуальна, а ее материал посвящен мерам позволяющим предпринимательским структурам избежать кризисов.

Ключевые слова: *предпринимательские структуры, превентивное управление, кризис, предприятия, антикризисное управление.*

Кризисность в функционировании и развитии предпринимательских структур обусловлены внутренними и внешними причинами. Обеспечение роста и развития предпринимательских структур является тематикой исследований многих современных ученых в различных областях научного знания – от физико-математических до гуманитарных и технических наук.

[1] **Бусыгин Александр Константинович**, соискатель Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

Термин «устойчивое развитие» применительно к любым системам, в том числе социально-экономическим макро- и микроуровня, обладает определенной логической противоречивостью. Устойчивость с физической и философской точки зрения предполагает достижение равновесия, в то время как развитие возможно лишь в том случае, когда система выходит из равновесия. Поэтому в концепции устойчивого развития ООН данная дефиниция определена как «... развитие с учетом потребностей нынешних поколений, без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений...» [3, с. 15–22].

Фактически представленная концепция означает, что на микро- и макроэкономическом уровне имеются пределы роста, за которыми последует абсолютно неконтролируемое развитие, которое может привести к энтропии социально-экономической системы. В нашем случае энтропия есть активное развертывание кризиса развития предпринимательской структуры. Таким образом, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне реализация концепции устойчивого развития – есть условие сохранения и адекватного роста социально-экономических систем.

На микроэкономическом уровне для характеристики качества и результативности развития предпринимательских структур используется такое понятие как «устойчивый рост» (или «сбалансированный рост»). И в данном случае определяющим также будет понятие устойчивости. С одной стороны, с точки зрения системного анализа устойчивость можно рассматривать как некую регулярную повторяемость [в неизменном виде], неустойчивость при этом возникает спорадически и может не повториться [8, с. 13].

Исходя из выше сказанного, мы можем определить, что устойчивый рост – это позитивные социально-экономические изменения в развитии предпринимательской структуры, которые характеризуются систематическим (регулярным) приращением показателей в пределах установленного максимума, но не ниже допустимого минимума, что соответствует модели рационального использования ресурсов для создания продукта (продуктов), удовлетворяющего рациональный потребительский спрос.

Итак, устойчивый рост предпринимательской структуры мы рассматриваем как способность к регулярному бескризисному обновлению бизнес-модели, при котором сохраняются и эволюционируют все ранее накопленные положительные качества и характеристики развития, то есть устойчивый рост предпринимательской структуры детерминирован средовыми факторами и условиями.

Выбранный вид экономической деятельности генерирует основные доходы и обеспечивает покрытие расходов предпринимательской структуры, а соответственно является основной ее успешного функционирования

и развития. Но в то же время микроэкономические циклы деловой активности предпринимательских структур характеризуются регулярной или апериодической сменой стабильности и нестабильности, соответственно мы можем предположить, что локализация тенденций к утрате устойчивости роста предпринимательской структуры происходит именно в части неэффективно организованного управления основными видами экономической деятельности или операционной деятельностью данного предприятия. Основываясь на этом, мы можем сделать вывод, что, напротив, эффективно организованное управление функционированием и развитием предпринимательской структуры – есть одно из условий устойчивого ее роста и бескризисности развития.

Принято считать, что предпринимательская структура должна всегда стремиться к устойчивому развитию и сбалансированному экономическому росту, – таково общее правило сохранения жизнеспособности [15, с. 161–165] современных предприятий и организаций. Но на различных этапах жизненного цикла предпринимательская структура может показывать как опережающий рост, так и догоняющий рост, что априорно не характеризуется наличием сбалансированности. Поэтому сбалансированность экономического роста и устойчивое развитие – есть целевое и идеальное представление эволюционирования предпринимательских структур, к которому необходимо стремиться. В данном контексте стоит согласиться с авторским коллективом под руководством Н.В. Афанасьева, который считает, что «... развитие – это процесс, основанный на результатах научно-технических достижений...» [1].

При этом результаты научно-технических достижений – это не столько инновации, сколько научная основа управленческой деятельности, и данная основа совершенствуется по мере накопления научного и практического опыта. В то же время нельзя не согласиться с Е.В. Раевневой, которая указывает, что под развитием «... целесообразно понимать уникальный процесс трансформаций открытой системы в пространстве и времени, которое характеризуется перманентным изменением глобальных целей ее существования путем формирования новой диссипативной структуры и переводом в новый аттрактор функционирования...» [14].

Таким образом, развитие предпринимательских структур представляет собой совокупность изменений их качественного состояния (как социально-экономических систем), которые происходят в результате взаимодействия функциональных элементов внешнего и внутреннего происхождения на разных уровнях реализации эволюционного стратегического потенциала. И в данном случае превентивное управление – это системообразующая компонента стратегического менеджмента предпринима-

тельских структур, т.е, превентивное управление кризисными ситуациями функционирования и развития предпринимательских структур можно рассматривать как ключевой фактор обеспечения их устойчивого роста на долгосрочную перспективу.

Отсюда, становится очевидным, что относительная бескризисность развития предпринимательских структур и устойчивость (сбалансированность) их роста – это явления одного порядка, которые определяются качеством и эффективностью управления (то есть качеством и эффективностью действий менеджерского состава). Эффективность управления или эффективность управленческих решений (действий) не всегда однозначно интерпретируемая категория, но в то же время эффективность управления есть суммарная или интегрированная оценка менеджмента, в которой отражено соотношение использования ресурсов и полученных результатов, которые отражают достижение поставленной цели развития отдельно взятой предпринимательской структуры.

Стратегическое управление функционированием и развитием предпринимательских структур должно использовать прогностические процедуры, которые необходимы для выявления точек стратегического перегиба в рамках тренда жизненного цикла. Поскольку выше мы определили, что точка стратегического перегиба есть проявление кризиса или обострение противоречий в процессе развития предпринимательской структуры, то соответственно сменяемость этапов жизненного цикла в точках стратегического перегиба можно представить следующим образом рис. 1. По нашему мнению, а также с учетом основных теоретических положений отечественных и зарубежных ученых в области антикризисного, кризисного или превентивного управления на любом отрезке жизненного цикла предпринимательской структуры можно выделить три ключевых этапах развития: докризисный, кризисный и посткризисный.

При этом докризисный этап развития предпринимательской структуры характеризуется устойчивостью и сбалансированностью экономического роста, однако в этот же период происходить накопление противоречий. Накопление этих противоречий можно рассматривать как переход от докризисного этапа развития к кризисному этапу. Кризисный этап развития предпринимательских структур характеризуется наличием нескольких основных фаз.

Латентная фаза, – в этой фазе происходит кумуляция негативных эффектов и проблем развития предпринимательской структуры, кризисные тенденции локализуются в определенных функционалах или подсистемах управления.

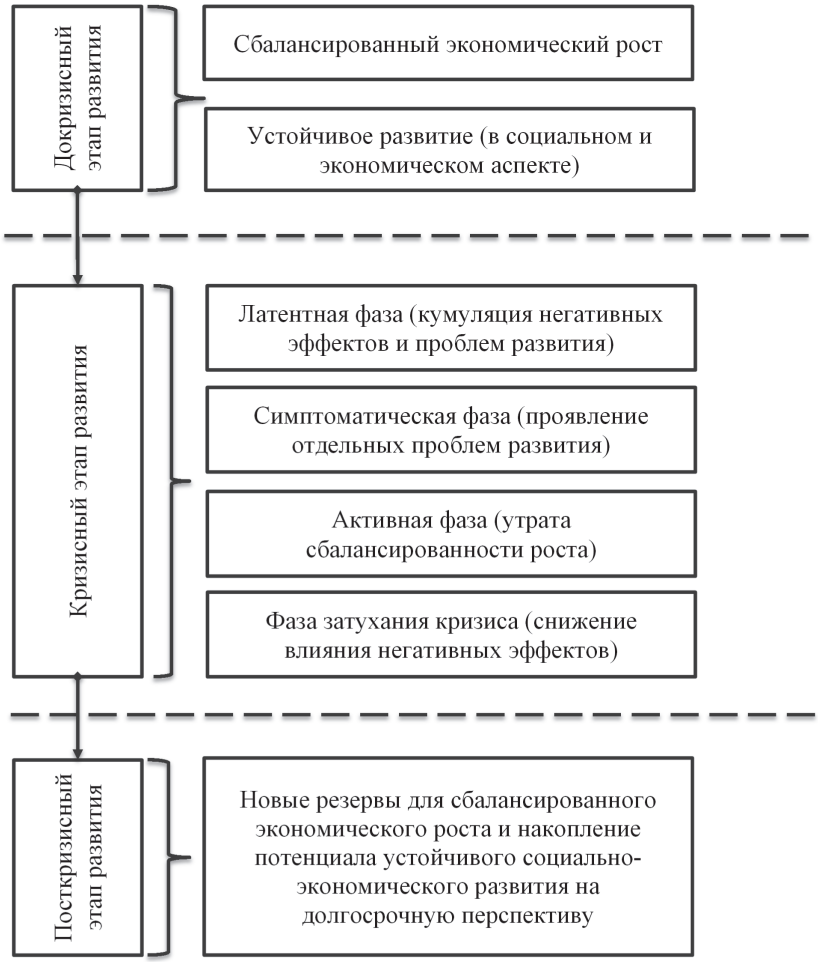


Рис. 1. Жизненный цикл предпринимательской структуры в контексте кризисов устойчивого роста и развития [разработано автором]

Симптоматическая фаза, – в этой фазе происходит проявление отдельных проблем развития предпринимательской структуры, проблемы проявляются в тех функционалах или подсистемах управления, где ранее происходила их локализация.

Активная фаза, в данной фазе кризисного этапа происходит утрата сбалансированности экономического роста предпринимательской структу-

ры, в отдельных случаях дисбаланс (в зависимости от масштаба и глубины накопленных проблем) может проявляться в предельных формах и тогда предпринимательская структура разрушается и не переходит к стадии решения проблем или фазе затухания кризиса.

Фаза затухания кризиса, данная фаза кризисного этапа развития характеризуется снижением влияния негативных эффектов за счет реализации антикризисных мер. Данные меры могут носить как комплексный, так и локальный характер в зависимости от масштабов и глубины кризиса.

После затухания кризиса предпринимательская структура возвращается к устойчивому развитию и сбалансированному росту, это происходит за счет нахождения новых резервов и накопления стратегического потенциала дальнейшего эволюционирования данной структуры в сложившихся внешнесредовых условиях.

Следовательно, превентивное управление кризисными ситуациями, как фактор обеспечения сбалансированного экономического роста и устойчивого развития, должно своевременно диагностировать приближение точки стратегического перегиба или кризисного этапа. Стоит отметить, что термин «диагностика» относительно недавно стал использоваться в экономических и управленческих науках, поскольку до этого данный термин был весьма распространен в сфере медицинских наук. Но в то же время с развитием различных теорий, в том числе и биологической аналогии [7] в экономике, термин «диагностика» стал активно использоваться в отношении микроэкономических и макроэкономических объектов.

В антикризисном и традиционном управлении деятельностью предпринимательских структур диагностика является важнейшим аналитическим инструментом, позволяющим исследовать текущее состояние объекта, а также оценить глубину и масштабы кризиса (если таковой имеется). Для диагностики текущего состояния предпринимательских структур принято использовать совокупность различных аналитических методов и моделей, которые позволяют на основе анализа синтезировать выводы относительно перспектив развития данных структур с учетом имеющихся резервов и накопленного стратегического потенциала.

Экономическая диагностика функционирования и развития предпринимательских структур позволяет своевременно выявлять существующие угрозы сбалансированному росту (угрозы экономической безопасности), а также выявлять возможные резервы и скрытый потенциал роста и развития.

Превентивное управление кризисными ситуациями, как правило, выражается следующей последовательностью управленческих действий и решений (рис. 2).

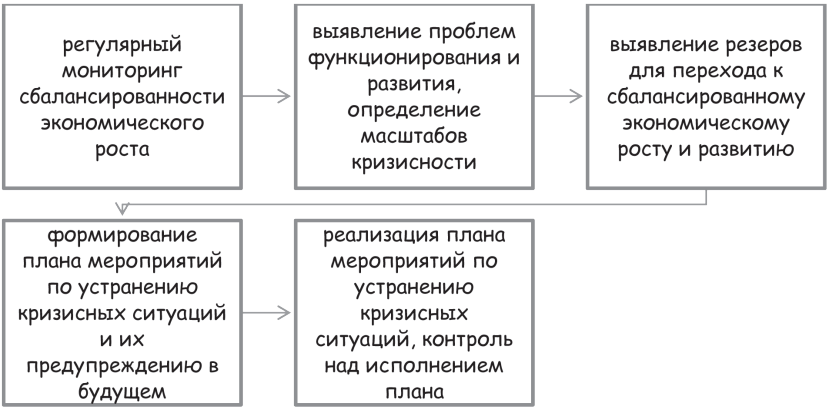


Рис. 2. Последовательность действий в превентивном управлении кризисными ситуациями функционирования и развития предпринимательских структур
[составлено автором на основании изучения теоретических и методологических источников по теме исследования]

В исследованиях И.В. Петрова определено несколько возможных направлений управленческих воздействий, которые могут быть использованы для наиболее раннего упреждения кризисных ситуаций в деятельности предпринимательской структуры:

- реформирование или реинжиниринг бизнес-процессов, ориентированных на взаимодействие с внешней средой (логистика снабжения или логистика распределения);
- оптимизация или полная трансформация производственных бизнес-процессов, в том числе полное или частичное обновление используемых технологий в производстве продукции;
- реформирование или реинжиниринг бизнес-процессов, ориентированных во внутреннюю среду (бизнес-процессы управления, вспомогательные бизнес-процессы);
- пересмотр концепции межфирменного взаимодействия предпринимательской структуры с ключевыми контрагентами, поиск новых, наиболее эффективных кооперационных форм взаимодействия предприятия и его партнеров.

Представленный выше перечень мер можно рассматривать как рекомендации общего характера, конкретизация мер превентивного управления кри-

зисными ситуациями функционирования и развития предпринимательских структур зависит от индивидуальных характеристик текущего состояния. На практике, как правило, принято также выделять антикризисные меры организационного и экономического характера [2], а также по форме влияния можно выделить локальные, комплексные или системные [12, с. 145–151] антикризисные меры.

Сущность принимаемых антикризисных мер сводится к тому, чтобы нивелировать последствия проявления кризисных тенденций с минимальными для предпринимательской структуры потерями в социальном, финансовом, организационном или экономическом плане. Однако весьма часто реализуемые меры антикризисного характера не обеспечивают требуемого устойчивого развития предпринимательской структуры после прохождения активной фазы кризиса.

Связано это с тем, что принимаемые меры не учитывают системных посткризисных изменений, как в рамках деятельности самой предпринимательской структуры, так и в рамках его внешнего ближнего и дальнего окружения. Именно поэтому выше мы говорили о взаимозависимости изменений внешней и внутренней среды, а также о том, что происходящие изменения могут быть настолько неуловимыми, что простое пренебрежение отдельным фактором может повлечь за собой череду событий, которые впоследствии будут развиваться экспоненциально.

Изменения лежат в основе развития – и это объективно неоспоримый в настоящее время факт. Принципиальная разница между развитием и вызывающим необходимость управления изменением состоит в том, что развитие можно представить как процесс организованных событий, направляемых в соответствии с принятыми ранее управленческими решениями. А изменение обусловлено в первую очередь внешними факторами, когда случайность событий играет доминирующую роль. Значит, чтобы стабилизировать процесс развития (сделать его принципиально управляемым), необходимо придать определенную (желаемую) направленность потоку событий, вызывающих изменения [13, с. 62–68].

Отсюда мы можем заключить, что основная или ключевая задача превентивного управления кризисными ситуациями состоит в том, чтобы происходящие во внешней среде изменения не являлись отрицательно влияющими случайными детерминантами на деятельность предпринимательской структуры.

Существует два основных понимания изменений, которые могут оказать влияние на устойчивое развитие предпринимательских структур: планомерные и скачкообразные. Планомерные изменения происходят в соответствие с представлениями управленческого звена, основанные на специфике про-

текания внешних и внутренних процессов. В свою очередь скачкообразные изменения обусловлены фактором внезапности проявления определенных тенденций, которые относительно долгое время имели латентный или неявный характер. И если планомерные изменения последовательно меняют связи в системе управления деятельностью предпринимательской структурой, то скачкообразные изменения резко и кардинально на качественно новом уровне формируют отношения между звеньями и элементами системы управления.

С одной стороны, когда скачкообразные изменения происходят прогнозируемо, то есть на основе ранее принятых решений (например, внедрение новых инновационных технологий, обеспечивающих рыночный прорыв предприятию) это можно рассматривать как нормализованный процесс, не влекущий за собой кризисных тенденций. Но с другой стороны, когда скачкообразные изменения непрогнозируемые – это влечет за собой совокупность проблем, которые вероятнее всего будут обуславливать наличие кризисных тенденций. Следовательно, в рамках превентивного управления стоит задача не только упреждения кризисных тенденций, но и опережающего внедрения изменений, обеспечивающих прогнозируемый качественный скачок предпринимательской структуры на более высокий уровень своего устойчивого развития.

На основании вышесказанного можно резюмировать, что превентивное управление кризисными ситуациями, которые могут возникнуть в деятельности любой предпринимательской структуры, должно быть направлено на наиболее ранее диагностирование кризисных явлений и их наиболее раннюю идентификацию с учетом влияния всех возможных трансформирующих факторов. Своевременное выявление проблем функционирования и развития предпринимательской структуры дает последней неоспоримое преимущество в виде дополнительного запаса времени, которое может быть использование на разрешение кризисных ситуаций.

Кроме этого наиболее раннее выявление кризисных тенденций позволяет предпринимательской структуре оптимизировать расходы на устранение негативных эффектов, не прибегая к использованию финансовых и прочих ресурсных займов. Априорно, что цель превентивного управления кризисными ситуациями заключается в сохранении сбалансированности экономического роста и устойчивости развития предпринимательских структур.

Поэтому существующая концепция менеджмента предпринимательских структур должна основываться на системе превентивного управления. В свою очередь весьма важным здесь является достаточное методическое сопровождение, которое позволяет не только выявить и оценить масштабы

кризиса, но и также алгоритмизировать шаги, направленные на устранение проблем и возврату к сбалансированному экономическому росту.

Список литературы

1. *Афанасьев Н.В.* Управление развитием предприятия / под ред. *Н.В. Афанасьева, В.Д. Рогожина, В.И. Рудыки*. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003.
2. Антикризисное управление / под ред. проф. *Э.М. Короткова*. М.: Инфра-М, 2003.
3. *Байбаков Э.И., Журба А.О., Филиппова Е.А.* Показатели устойчивого развития, их функции и опыт применения // Экологический консалтинг. 2011. № 3 (43). С. 15–22.
4. *Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Михель В.С.* Антикризисное управление: учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат) / под общ. ред. *С.П. Бараненко*. М.: Московская типография № 2, 2012. 312 с.
5. *Глазов М.М.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2006.
6. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: изд-во «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
7. *Жуков Е.А.* Концептуальные основы модернизации и устойчивого развития экономики России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 17. С. 4–8.
8. *Кузьмин С.А.* Социальные системы: опыт структурного анализа. М.: Наука, 1996. С. 13.
9. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 19. С. 4–17.
10. *Кузнецова Е.И.* Методология формирования экономической стратегии государства: экономическая безопасность и конкурентоспособность: автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: ФГОУ ВПО «Московский университет МВД России», 2010. 45 с.
11. *Кузнецова Е.И.* К вопросу о государственном стратегическом планировании в обеспечении экономической безопасности // Национальная безопасность / nota bene. 2014. № 3. С. 366–371. DOI: 10.7256/2073-8560.2014.3.11859.
12. *Михель В.С.* Антикризисное управление в российских корпорациях // Путеводитель предпринимателя. 2012. № 14. С. 145–151.

13. *Надеждина Г.В., Волохин С.Б.* Управление изменениями на промышленных предприятиях: теоретические подходы и решения // Экономический журнал. 2010. Т. 17. № 1. С. 62–68.
14. *Раевнева О.В.* Управление развитием предпринимательства: методология, механизмы, модели. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006.
15. *Сухлецов И.Д., Пацук О.В.* Финансовый менеджмент: стратегия и тактика предприятия // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2014. № 18. С. 161–165.
16. *Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D.* Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2, P. 189–194.

PREVENTION OF CRISIS SITUATIONS – A CONDITION OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES

Annotation. *The need for crisis management today, no one in doubt. In view of the continuing economic crisis in Russia, its main task is to ensure recovery from the crisis, the transition to sustainable economic growth, without which it is impossible to achieve a decent quality of life in Russia. The leading role in overcoming the crisis belongs to state regulation, which should be based on evidence-based strategies, market economy adequate legal environment, enhancing action by all instruments for implementing economic policy: fiscal and monetary system, investment and innovation, monetary, fiscal, foreign economic policy. This, in turn, will require an effective fight against crime and corruption, especially in the power structures.*

The system of crisis management in enterprises must first provide preventive crisis management, ideally to anticipate and prevent their occurrence.

At the same time, given the high proportion of loss-making enterprises in the country (about 40% of the total), 20% of companies with zero profitability, you need to implement anti-crisis procedures, avoiding massive bankruptcy of enterprises, most of whom were victims of ill-founded strategy for change.

Referring to the above article and its relevant material is devoted to measures allowing entrepreneurial structures to avoid crises.

Keywords: *enterprise structures, preventive management, crisis, enterprises, crisis management.*

A. K. Busygin,
applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

Н. Н. Бондарева [1], А. А. Лазарев [2], В. С. Романцов [3]

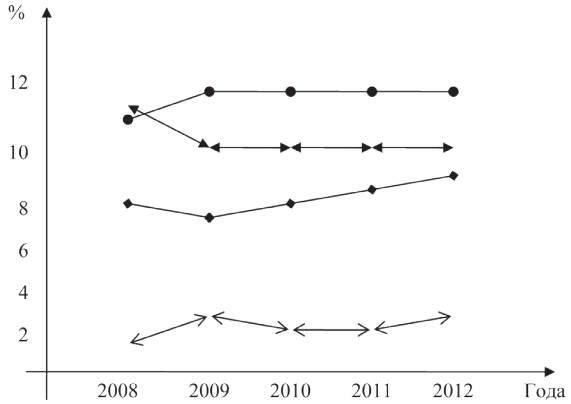
АНАЛИЗ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

Аннотация. *Замедление в последние годы темпов роста экономики России обусловлено внешними условиями и исчерпанием экстенсивных факторов развития: снижением уровня использования существующего потенциала промышленного производства, резким (почти двукратным) снижением мировых цен на нефть и газ, введение против России санкций на продажу технологий военного и промышленного назначения в связи с событиями на Украине, падением курса рубля по отношению к курсу валют ведущих стран и др. Выход из сложившейся кризисной ситуации в экономике России связан с усилением диверсификации отечественной экономики, и развитием, помимо сырьевых, перерабатывающих и обрабатывающих промышленных производств. Такое усиление может и должно базироваться на системном управлении развитием компаний, использовании конкурентоспособных инновационных лицензий новых технологий. Системность управления развитием компаний заключается в обязательном восстановлении полного воспроизводственного инновационного цикла компаний, активном управлении развитием на основе учета интереса компаний в эффективном влиянии заказываемых ими (выбираемых) инновационных решений на рост нематериальных и материальных активов компании.*

Ключевые слова: *динамика, инновационное развитие, факторы, показатели, инновационный воспроизводственный цикл.*

Анализ статистических данных об инновационном развитии на федеральном уровне за последние пять лет свидетельствует о практически неизменной динамике основных индикаторов (рис. 1). Стабильно низкие доли общих затрат на науку (на уровне 1,12%) дополняются крайне низкой долей расходов бизнеса на технологические инновации (от 0,3 до 6,0% в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг [1].

[1] **Бондарева Наталья Николаевна**, старший научный сотрудник, Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии Наук (ИНП РАН)
[2] **Лазарев Артем Алексеевич**, младший научный сотрудник, ИНП РАН
[3] **Романцов Владимир Сергеевич**, младший научный сотрудник, ИНП РАН
Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии Наук (ИНП РАН), 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47; komkov_ni@mail.ru



удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций;

удельный вес инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;

удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;

удельный вес организаций, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, в общем числе организаций

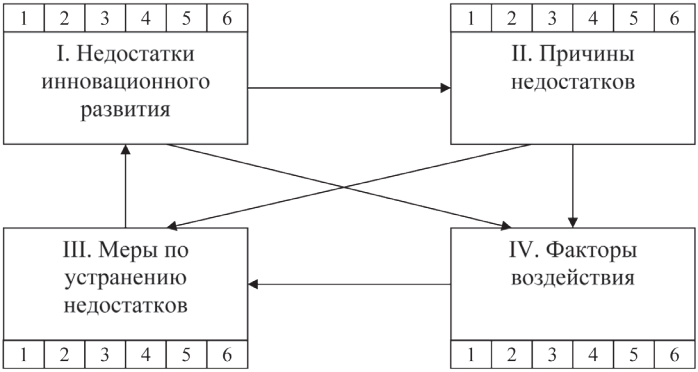
Рис. 1. Динамика основных показателей инновационного развития

При системном подходе к анализу отечественной инновационной сферы логично исследовать взаимодействие четырех основных составляющих этой сферы (рис. 2). К числу этих составляющих относятся:

1) недостатки, характеризуемые индикаторами инновационной деятельности, включая затраты на науку и результаты инновационной деятельности;
2) причины, порождающие недостатки;
3) негативные факторы, обуславливающие причины;
4) меры противодействия негативным факторам.

Логические взаимосвязи недостатков, причин, негативных факторов и мер противодействия причинам представлены в таблицах I–IV.

К числу участников инновационного развития экономики относятся следующие субъекты: Правительство, Минобрнауки РФ, РАН, университе-



Условные обозначения:
1 – Правительство,
2 – Минобрнауки РФ,
3 – Российская академия наук,
4 – Университеты,
5 – компании,
6 – научно-исследовательские центры и институты

Рис. 2. Структурная схема восстановления инновационного воспроизводственного цикла

Таблица I

Недостатки – Причины

№ п/п	Низкий уровень (недостатки) текущего состояния инновационной сферы	Взаимосвязи недостатков и причин	Причины, порождающие недостатки	№ п/п
1.I	Низкая инновационная активность предприятий		Недостаток собственных средств и активов у предприятий	1.II
2.I	Невысокая доля затрат на науку		Инновации не конкурентоспособны	2.II
3.I	Малая доля затрат предприятий на ИР и технологии		Инновации не востребованы предприятиями	3.II
4.I	Низкая доля инновационной продукции		Кредиты дороги	4.II
5.I	Низкая отдача от инноваций и новых технологий		Недостаточное число инжиниринговых структур	5.II
6.I	Недостаточное число создаваемых передовых производственных технологий		Инновационные решения и технологии передаются заказчику не под ключ	6.II

Таблица II

Причины – Факторы, обуславливающие причины

№ п/п	Причины, порождающие недостатки	Взаимосвязи причин и факторов	Негативные факторы, обуславливающие причины	№ п/п
1.II	Недостаток собственных средств и активов у предприятий		Снижен у предприятий интерес к развитию	1.III
2.II	Инновации не конкурентоспособны		Утрачены связи компаний с институтами развития	2.III
3.II	Инновации не востребованы предприятиями		Низкое качество управления проектами	3.III
4.II	Кредиты дороги		Компании ориентированы только на текущую прибыль	4.III
5.II	Недостаточное число инжиниринговых структур		Технологии и продукты неконкурентоспособны	5.III
6.II	Инновационные решения и технологии передаются заказчику не под ключ		Низкий уровень менеджмента развития.	6.III
			Отсутствуют экономические механизмы содействия инновациям и развитию	7.III

Таблица III

Негативные факторы – Меры противодействия

№ п/п	Негативные факторы, обуславливающие причины	Взаимосвязи факторов и мер	Меры противодействия негативным факторам	№ п/п
1.III	Снижению у предприятий интереса к развитию		Системное управление инновационным циклом	1.IV
2.III	Утрачены связи компаний с институтами развития		Восстановление интереса компаний к инновационному развитию	2.IV
3.III	Низкое качество управления проектами		Поддержание потенциала конкурентоспособности	3.IV
4.III	Компании ориентированы только на текущую прибыль		Заказ на инновации с ориентацией на рост активов	4.IV
5.III	Технологии и продукты не конкурентоспособны		Активное управление проектами развития	5.IV
6.III	Низкий уровень менеджмента развития		Разработка и корректировка стратегий развития	6.IV
7.III	Отсутствуют экономические механизмы содействия инновациям и развитию		Согласованные действия Правительства, бизнеса и науки по управлению развитием	7.IV

ты, компании, научно-исследовательские центры и институты. Все они, в той или иной мере, участвуют в полном цикле инновационного развития экономики, выступая субъектом формирования причин либо объектом

Таблица IV

Меры противодействия – Недостатки

№ п/п	Меры противодействия негативным факторам	Взаимосвязи мер и недостатков	Недостатки текущего состояния инновационной среды	№ п/п
1.IV	Системное управление инновационным циклом		Низкая инновационная активность предприятий	1.I
2.IV	Восстановление интереса компаний к инновационному развитию		Невысокая доля затрат на науку	2.I
3.IV	Поддержание потенциала конкурентоспособности		Малая доля затрат предприятий на ИР и технологии	3.I
4.IV	Заказ на инновации с ориентацией на рост активов		Низкая доля инновационной активности	4.I
5.IV	Активное управление проектами		Низкая отдача от инноваций и технологий	5.I
6.IV	Разработка и корректировка стратегий		Недостаточное число создаваемых передовых производственных технологий	6.I
7.IV	Согласованные действия Правительства, бизнеса и науки по управлению развитием			

возникновения факторов воздействия мер на устранение недостатков и порождающих их причин. Важно, чтобы именно все субъекты участвовали в устранении причин, формирования факторов и мер воздействия на устранение недостатков и порождающих их причин. Вместе с тем исключительно важное значение имеет позиция отечественных компаний, выступающих как в роли заказчиков, так и потребителей инновационных решений и новых технологий. Критические высказывания в адрес Правительства и Минобрнауки РФ в части недостаточного финансирования науки справедливы лишь частично, поскольку вклад отечественных компаний крайне невысок (всего 20%, против почти 70% доли затрат на НИОКР зарубежными компаниями). Компании должны не только заказывать и воспринимать инновации, но также их использовать и участвовать в финансировании инноваций.

Логические взаимосвязи системного анализа отечественной инновационной сферы представлены на схеме (рис. 3).

Отношение российских предприятий к инновациям и новым технологиям в различных работах экономистов и специалистов по организации управления оцениваются как недостаточно активное и ответственное. Это проявляется как отмечалось ранее в низкой доле финансирования

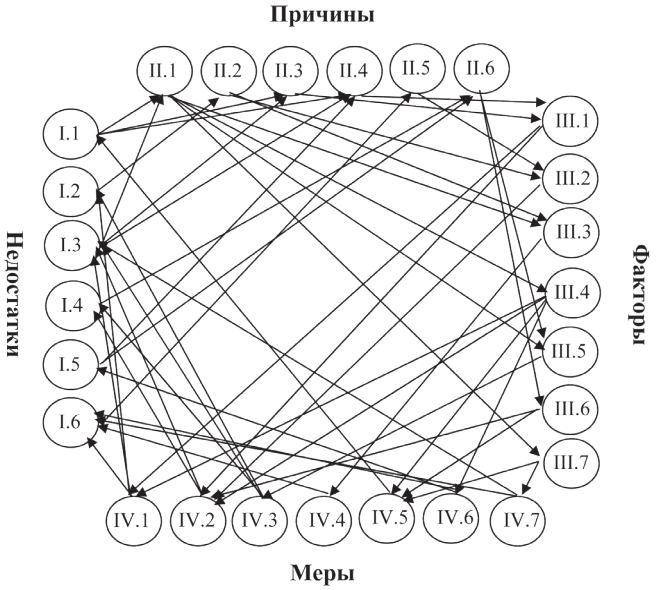


Рис. 3. Схема возможного устранения недостатков в инновационном развитии экономики

бизнесом НИР в общих затратах на науку, малой доле инновационно активных предприятий, а также в ликвидации многими предприятиями своих инновационных подразделений (заводской науки), отказе от участия в подготовке научно-технологических прогнозов и проектов, заказываемых НИИ РАН, вузам и университетам.

Несмотря на Постановление Правительства РФ о необходимости разработки компаниями с государственным участием стратегий своего развития многие компании не выполнили его в установленный срок.

Состояние систем управления развитием предприятий рассматривалось многими авторами и было предметом экспертного анализа и многократного анкетного опроса.

Проведенный учеными Института народнохозяйственного прогнозирования РАН анкетный опрос предприятий с помощью анкеты, размещенной в научно-практическом журнале «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)» (№ 2, 2013), позволил получить 27 анкет с ответами на 18 поставленных вопросов.

Из ответов предприятий на вопрос о том, кто «формирует заказ на инновации» большинство (более 60%) ответили, что они поручают эту функцию консультантам, т.е. заказывают и формируют техническое задание инновации консультанты либо непосредственно сами организации-исполнители.

73% предприятий не имеют надежных инструментов оценки ожидаемого экономического эффекта от заказываемых, а 94% респондентов конкурентоспособность технологий, продуктов и услуг оценивают только косвенно через объем их продаж. Вместе с тем по мнению большинства (67%) предприятий потенциал конкурентоспособности тесно связан с уровнем инновационности. Многие предприятия имеют свою стратегию развития (более 87%), но считают, что такие стратегии «разработаны фрагментарно и реализуются частично».

Ликвидация многими предприятиями центров инновационного развития и даже своих информационно-аналитических служб лишает предприятия возможности мониторинга перспектив технологического развития по направлениям своей производственной деятельности, а анализ «узких мест№ и проблемных ситуаций проводятся только при выявлении кризисных ситуаций.

Не всегда (менее, чем в 50%) инновационные решения, получаемые от отечественных разработчиков, могут быть использованы на предприятии. Также не в полной мере используются инновационные решения, получаемые при импорте технологий.

Для затрат на инновационные решения в общих затратах 74% предприятий не превышает 10%, а по оценкам 54% предприятий инновации «содействуют повышению рыночной стоимости компании». С точки зрения предприятий в число главных причин отказа от запроса и поиска инновационных решений входит их высокая стоимость. Далее следует отсутствие партнеров, способных качественно и «под ключ» создать необходимые инновации.

Во многом сходные результаты были получены в результате опроса компаний другими организациями.

В 2010 году Национальный Совет по корпоративному управлению (НСКУ) подвел результаты исследования «Современное корпоративное управление в России глазами зарубежных бизнесменов и экспертов».

В исследовании, проводившемся в 2009-2010 гг. при участии Российско-Британской торговой палаты, приняли участие эксперты – представители банков и компаний: «Альфа-Банк», «Росбанк», «Райффайзенбанк»,

«Банк ЮниКредит», «Deutsche Bank Ltd», «Danske Bank», АФК «Система», НЛМК, «Северсталь», «Siemens», ОМЗ, Холдинг МРСК, ОГК-5, ТГК-1, Холдинг «СИБУР», Группа «Илим», «Вимм-Билль-Данн», «Deloitte», «KPMG», «Baring Vostok Capital Partners», «Denton Wilde Sapte LL», Ассоциация Европейского бизнеса в РФ (Association of European Businesses in the Russian Federation).

Эти эксперты соотнесли международные стандарты корпоративного управления и его российскую специфику.

Более 85% респондентов отметили следующие тенденции:

1) российская деловая среда и культура ведения бизнеса находятся в процессе противоречивой трансформации, по одним позициям приближаясь к международным стандартам, а по другим – сохраняя сугубо российскую специфику;
2) общее состояние российской правовой среды и регулятивной практики по мнению иностранных эксперты имеет определенный прогресс в последние годы. Так, становится естественным выполнять нормы «Закона об акционерных обществах», а защита прав миноритариев превращается в значимый фактор модели корпоративного управления;
3) заметным позитивным явлением назван и приход в российский бизнес нового ярких молодых выпускников бизнес-школ, появление «открытых, непредубежденных команд топ-менеджеров»;
4) растет негативная тенденция: в результате снижения доступности зарубежного капитала снизились стимулы к реформированию практики ведения бизнеса в соответствии с лучшими международными стандартами как чрезмерными или излишними, что особенно появилось, когда затраты на управление, включая управление развитием в период кризиса при необходимости любой ценой сохранить бизнес;
5) ослабление роли совета директоров, который мажоритарными акционерами рассматривается как «необходимая роскошь» для компаний, имеющих листинг или желающих его получить.

В целом характеристика позитивных изменений в российской практике корпоративного управления под влиянием кризиса имела общий характер: «увеличилось стремление к улучшению качества корпоративного управления»; «компании усвоили урок и стараются повысить уровень корпоративного управления»; «растет осознание важности корпоративного управления».

Более 70% респондентов были едины в том, что кризис со всей наглядностью выявил отсутствие у большинства российских компаний эффективной системы управления рисками, среди которых:

- риски, связанные с коррупцией;
- юридические риски, из-за отсутствия четких правовых рамок;
- налоговые риски;
- риски государственного вмешательства;
- практика рискованных финансовых заимствований;
- слабость процедур внутреннего аудита;
- недостаточная обоснованность оценок стоимости активов, в том числе при сделках M&A.

Исследование выявило, что директора часто находятся на вторых ролях. Так, более половины респондентов убеждены, что «никаких изменений во взаимодействии между менеджментом и советом директоров в ходе кризиса не произошло». По мнению зарубежных экспертов, кризис также выявил неэффективность работы советов директоров в части разработки корпоративной стратегии и контроля за ее осуществлением.

Кроме того, большинство экспертов (57%) указали на то, что «свобода действий независимых директоров ограничена неформальной зависимостью от ключевых акционеров и собственников»; 29% – отметили, что «независимые директора имеют ограниченный доступ к корпоративной информации», 21% – что «менеджмент не выносит на обсуждение совета директоров некоторые важные вопросы». Ряд участников исследования дополнительно упомянули «несвоевременность получения информации, ее зачастую формальный характер».

Среди факторов, препятствующих эффективности работы иностранных независимых директоров в российских компаниях, чаще всего называлось «недостаточное знание российских реалий». Также упоминались «недостаток полномочий внутри совета директоров», «недостаток полномочий совета в целом» и «дефицит информации, предоставляемой менеджментом». Иностранных членов советов директоров российских компаний попросили оценить степень свободы, с которой они могут представлять напрямую исполнительному руководству свои инициативы и озабоченности. 70% считают эту степень очень высокой, 20% – высокой, и лишь 10% не удовлетворены своими возможностями в этом отношении. Таким образом, отмечен высокий уровень корпоративного доверия российских компаний иностранным директорам.

Базовой основой устранения причин низкого уровня эффективности инновационной сферы является:

1) системное управление всем циклом инновационного развития как на федеральном, так и на корпоративном уровне;
2) восстановление интереса компаний к инновационному развитию;
3) поддержание потенциала конкурентоспособности инновационных решений и новых технологий;
4) заказ компаниями инноваций с ориентацией на рост материальных и нематериальных активов;
5) активное управление проектами с учетом согласованных интересов разработчика, руководителя проектов и исполнителей работ;
6) разработка и корректировка стратегий развития компаний;
7) согласованные действия Правительства, бизнеса и науки по управлению развитием на федеральном и корпоративном уровнях.

Реализация мер устранения недостатков в инновационной сфере зависит не только от позиции и намерений субъектов этой сферы поддержать эти меры, но и от методического обеспечения реализации этих мер. Учитывая важность мер устранения недостатков целесообразно рассмотреть приоритетность ключевых элементов методического обеспечения на корпоративном уровне (рис. 4). Стартовым звеном восстановления инновационного потенциала компании является изменение позиций самой компании к инновационному развитию ее производственно-технологической структуры. Для этого важно рассмотреть в рамках компании возможность позитивного изменения эффективности ее функционирования с учетом заказываемых НИОКР и приобретаемых технологий.

Позитивная позиция руководства компании относительно перспектив развития прежде всего должна найти отражение при формировании стратегии развития, а также доли средств, намечаемых компанией, для расходования на НИОКР и приобретение новых технологии.

Известно, что развитие (development) – переход системы (предприятия) в качественно и(или) новое состояние, которое характеризуется изменениями состава, структуры и параметров функционирования системы. Стратегия (strategy) – обобщенная модель действий, необходимых для достижения поставленных целей. В основе формирования целевого управления используются три компоненты: потребности, цели и способы их достижения. Внешние потребности развития компании являются инструментом ориентации целей. Они определяют условия полезности развития компании при ее взаимодействии с внешним миром и форми-

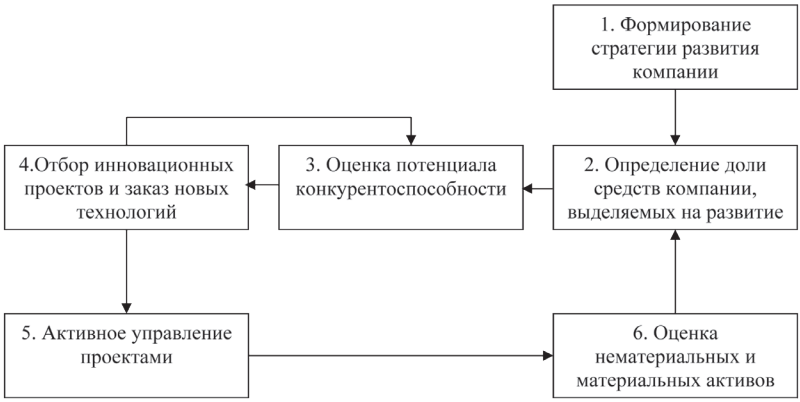


Рис. 4. Блок-схема инновационного воспроизводственного цикла

руют требования к конкурентоспособности ожидаемых (намеченных целью) результатов (продуктов, услуг) создаваемых компанией. Потребности определяются с точки зрения использования результата достижения цели на следующем этапе развития компании либо при ее взаимодействии с внешней средой. Цели развития компаний должны учитывать внешние потребности и формироваться в соответствии с правилами построения комплексных технологий. Комплексные технологии – это обобщенные способы достижения целей, согласованно учитывающие собственно технологии, машины и оборудование, реализующие данную технологию, а также организованный труд и систему управления комплексной технологией. С учетом сказанного процесс развития компании может быть представлен в виде последовательности целей, задающей траекторию развития компании.

Намерение объективно исследовать возможность изменения активов компании при инновационной модернизации во многом определяется позицией собственников и менеджмента компании. В зарубежной практике такие примеры рассмотрены в работе [2].

Определение доли средств компании, выделяемых на развитие возможно на основе двух различных подходов: нормативного и расчетного. В первом случае доля таких средств устанавливается из опыта анализа самой компании либо сходных компаний [3]. Во втором случае каждый заказываемый проект анализируется с точки зрения влияния ожидаемых результатов его выполнения на активы компании [4].

Заказываемый проект (т.е. требования к результатам проекта) предлагается возможным исполнителям, которые формируют идею предлагаемых инновационных решений [5]. Эти решения анализируются с точки зрения потенциала их конкурентоспособности [6, 7]. Далее разрабатывается инновационный проект и на основе его экономического анализа отбирается лучший с учетом стоимости, длительности, технического уровня и рисков.

Для выполнения проекта используется идея активного управления проектом с учетом рисков и премирования за достоверную информацию о ходе проекта [5]. Затем повторно проводится оценка результатов выполнения проекта и их влияния на активы компании. Данный цикл повторяется.

Список литературы

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2014 // Статистический сборник. Министерство экономического развития, Федеральная служба государственной статистики, Высшая школа экономики – Национальный исследовательский университет. Москва, 2014.
2. *Тацуно Ш.* Атакующие выигрывают. М.: Мир, 1987.
3. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России / отв. редактор *Ивантер В.В., Комков Н.И.* М.: МАКС-Пресс, 2010.
4. *Арзамасова Н.П., Комков Н.И., Лазарев А.А.* Проблемы и условия инновационной модернизации предприятия // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. № 4.
5. *Комков Н.И., Луговцев К.И., Якунина Н.В.* Информационная технология формирования и управления реализацией инновационных проектов // Проблемы прогнозирования. 2012. № 3.
6. *Комков Н.И., Лазарев А.В.* Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории «конкурентоспособность» // Проблемы прогнозирования. 2007. № 4.
7. Лазарев А.В. Методические и организационные вопросы оценки конкурентоспособности (на примере промышленных и экономических объектов). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: МАРТИТ, 2007.
8. *Жуков Е.А.* Концептуальные основы модернизации и устойчивого развития экономики России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 1(17). С. 4–8
9. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № (3)19. С. 4–17.

10. *Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф.* Методологические принципы анализа мирового рынка товара с использованием системы взаимосвязанных эконометрических уравнений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3 (19). С. 50–58.

ANALYSIS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES FOR RUSSIAN COMPANIES ON INNOVATION BASIS

Annotation. *The slowdown in recent years, the growth rate of the Russian economy due to external conditions and the exhaustion of extensive development factors: a decrease in the level of use of existing capabilities in industrial production, a sharp (almost double) decline in world prices for oil and gas, the introduction of sanctions against Russia for sale technologies for military and industrial use connection with the events in Ukraine, the depreciation of the ruble against the exchange rate of the leading countries, and others. The output of the current crisis in the Russian economy associated with increased diversification of the national economy and development, in addition to raw materials, processing and manufacturing industries. Such amplification can and should be based on the system management of the company, using innovative competitive licensing of new technologies. Systematic development management companies is mandatory restoration of full reproductive cycle of innovation companies, active management of the development on the basis of the interests of companies to effectively influence ordered them (selectable) innovative solutions on the growth of intangible and tangible assets.*

Keywords: *dynamic, innovative development, factors, indicators, innovative reproductive cycle.*

References

1. Indikatory innovatsionnoi deyatel'nosti: 2014 [Indicators of innovation activity]. Statisticheskii sbornik. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya, Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki, Vysshaya shkola ekonomiki – Natsional'nyi issledovatel'skii universitet. Moskva, 2014.
2. Tatsuno Sh. Atakuyushchie vyigryvayut [The attackers winning]. M.: Mir, 1987.
3. Prognozirovanie perspektiv tekhnologicheskoi modernizatsii ekonomiki Rossii [Forecasting the prospects of technological modernization of the Russian economy] / otv. redaktor Ivanter V.V., Komkov N.I. M.: MAKS-Press, 2010.
4. Arzamasova N.P., Komkov N.I., Lazarev A.A. Problemy i usloviya innovatsionnoi modernizatsii predpriyatiya [Enterprise innovative modernization problems and conditions]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2011, no. 4 (8), pp. 26-30.
5. Komkov N.I., Lugovtsev K.I., Yakunina N.V. Informatsionnaya tekhnologiya formirovaniya i upravleniya realizatsiei innovatsionnykh proektov. *Problemy prognozirovaniya = Studies on russian economic development*, 2012, no 3.

6. Komkov N.I., Lazarev A.V. Mnogourovnevaya struktura i podkhody k otsenke ekonomicheskoi kategorii «konkurentosposobnost'». *Problemy prognozirovaniya = Studies on russian economic development*, 2007, no 4.
7. Lazarev A.V. Metodicheskie i organizatsionnye voprosy otsenki konkurentosposobnosti (na primere promyshlennykh i ekonomicheskikh ob»ektov). Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. M.: MARTIT, 2007.
8. Zhukov E.A. Konceptual'nye osnovy modernizacii i ustojchivogo razvitija jekonomiki Rossii [Conceptual bases of modernization and sustainable development of the economy of Russia]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 1(17), pp. 4–8.
9. Komkov N.I. Potencial'nye vozmozhnosti programmno-celevogo upravlenija i uslovija ih ispol'zovanija [The potential of Management by Objectives and terms of use]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 3(19), pp. 4–17.
10. Didenko N.I., Skripnuk D.F. Konceptual'nye osnovy modernizacii i ustojchivogo razvitija jekonomiki Rossii [The methodological principles of the world market of goods analysis with use of system of the interconnected econometric equations]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, no. 3 (19), pp. 50–58.

N. N. Bondareva,
Senior Researcher

A. A. Lazarev,
Junior Research Assistant

V. S. Romantsov,
Junior Research Assistant

Institute of Economic Forecasting, Russian Academy of Sciences, Moscow
komkov_ni@mail.ru

К. Д. Бусыгин [1]

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация. *Ключевым условием достижения стратегических целей Российской Федерации, повышения конкурентоспособности России, усиления ее политической и экономической роли в мировом сообществе является обеспечение неуклонного экономического роста. Основой экономического роста является корпоративный сектор. Для того чтобы российские компании могли достойно ответить на вызовы современности, необходимо развитая и эффективная система корпоративного управления и корпоративного законодательства.*

Эффективное управление межфирменной кооперацией подразумевает широкий диапазон задач, включая все аспекты классического управления – финансами, кадрами, производством, ресурсами, инвестициями, а также новые для российской практики вопросы цивилизованных взаимоотношений участников корпоративного управления: корпоративное право, структура и контроль собственности, размеры компаний, формы привлечения инвестиций и финансовые инструменты.

Статья посвящена рассмотрению развития межфирменной кооперации и ее значению для развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: *межфирменная кооперация, промышленные предприятия, инновации, кластер.*

Современные промышленные предприятия заинтересованы в сохранении своего устойчивого и конкурентоспособного развития, наиболее оптимальном использовании своего потенциала экономического и социального роста. Создание конструктивных экономических стратегий инновационных промышленных предприятий с одной стороны должно быть ориентировано на использование собственных способностей к обеспечению своей деятельности, но с другой стороны не менее важно использовать возможности внешней среды для реализации планов и программ стратегического развития. Современные промышленные предприятия развиваются в соответствии с тремя основными тенденциями:

[1] **Бусыгин Константин Дмитриевич**, к.э.н., докторант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

1) ориентация на клиента,
2) специализация на ключевых компетенциях,
3) все большее проникновение информационных технологий в бизнес.

Collaborate to compete (взаимодействовать, чтобы конкурировать) [4, с. 10] именно этот принцип является одним из основополагающих для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках. Он обусловливает значительные изменения в подходах к организации и управлению бизнесом. Эти изменения прежде всего связаны с появлением новых форм конкурентной борьбы, основанных на стратегическом взаимодействии (collaboration) предприятий. Вместе с тем бурное развитие корпоративных информационных систем, Интернета и мобильных технологий открывает принципиально новые возможности и источники повышения эффективности для производственных, сервисных и прочих предприятий и организаций реального сектора экономики. На принципах взаимодействия, синхронизации основных бизнес-процессов и моделей планирования и управления па основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепочке создания стоимости и побочных звеньев базируется и стремительно развивающаяся концепция сетевого взаимодействия структур и систем.

Смена этапов периодизации и парадигм организации производственной деятельности и межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов и их контрагентов наглядно демонстрирует, что усложнение производственных процессов аксиоматично означает и поиск новых форм, направлений и технологий межфирменного взаимодействия. На современном этапе развития мировой экономики наращиваются, усложняются и трансформируются формы взаимодействия как внутри, так и между инновационными промышленными предприятиями, а также другими субъектами национальных и международных экономических отношений. Такие формы обусловливают проявление и развитие новых тенденций в национальных и международных экономических отношениях.

Отношения между хозяйствующими субъектами в целом принято рассматривать как межфирменные связи. Само понятие межфирменных связей достаточно полно раскрыто в научной и публицистической литературе. Как правило, под межфирменными связями принято понимать взаимоотношения двух и более хозяйствующих субъектов, обусловленные спецификой ведения деятельности этих субъектов и направленные на удовлетворение материальных и нематериальных потребностей, которые возникают в ходе реализации тех или иных бизнес-процессов. Основу межфирменных связей составляет концепт разделения труда.

В настоящее время можно говорить о том, что межфирменные связи хозяйствующих субъектов в промышленном секторе характеризуются ориентацией на долгосрочность и проявляют стратегически ориентированные качества. Смена качества, типа и формы межфирменных связей хозяйствующих субъектов промышленного сектора позволяет говорить о проявлении общемировых тенденций стратегизации взаимоотношений промышленных предприятий и их контрагентов, т.е. о появлении и усилении роли стратегических альянсов (союзов, иных агломераций) в функционировании и развитии в целом промышленной отрасли, и в частности – отдельных промышленно-производственных структур.

Неоспоримо, что стратегические альянсы, союзы и прочие формы бизнес-агломераций являются наиболее эффективными, поскольку нацелены на получение комплексных эффектов и направлены на наиболее полное и взаимное удовлетворение потребностей партнеров, вступивших в альянс (союз). Под стратегическими альянсами принято понимать соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов этих хозяйствующих субъектов.

В частности по данным PricewaterhouseCoopers на начало 2013 года практически каждая американская фирма, осуществляющая свою деятельность в сфере высоких технологий, промышленного производства или информационного сервиса, входит в состав какого-либо стратегического альянса. Согласно исследованиям PricewaterhouseCoopers можно выделить порядка восьми форм стратегического межфирменного сотрудничества хозяйствующих субъектов (рис. 1).

Данные показывают, что можно выделить пять ключевых форм межфирменной кооперации, наиболее востребованных в высокотехнологичном секторе и секторе промышленного производства экономики США: маркетинг, сбыт (продажи), лицензирование и ведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производство продукции. К сожалению, по российскому промышленному сектору аналогичной статистики не ведется, но при этом в отдельных исследованиях указывается, что наибольшую популярность в межфирменной кооперации промышленных предприятий, в том числе и высоко инновационно активных, набирают такие формы взаимодействия как [13, с. 81–86; 14, с. 268–275]:

- сотрудничество в сфере НИОКР и технологического лицензирования (научно-техническое сотрудничество, технологический трансферт, научно-технический аутсорсинг, получение патентов, лицензий и т.п.);

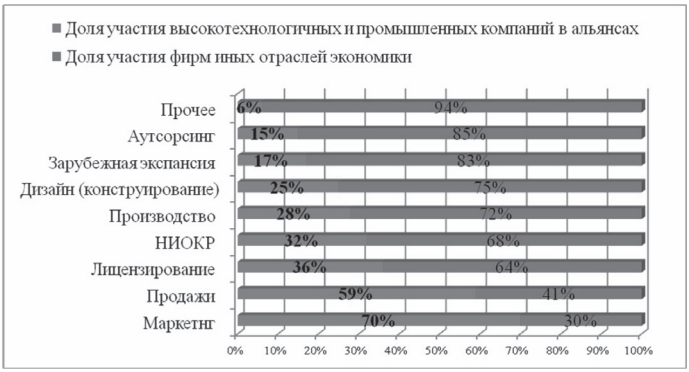


Рис. 1. Доля участия высокотехнологичных и промышленных компаний США в стратегических альянсах
[составлено автором с использованием источника: Trendsetter Barometer"12 // PricewaterhouseCoopers Research. 2012]

- сотрудничество в сфере производства (распределение производственного процесса между несколькими участниками цепочки создания стоимости);
- сотрудничество в сфере сбыта и продвижения продукции, в том числе наукоемкой продукции (маркетинг традиционных товаров, маркетинг инноваций, организация сетей и каналов распределения);
- сотрудничество в сфере обучения, развития и совершенствования кадровых ресурсов (обучение и переобучение персонала, использование бенчмаркинга, повышение квалификации, обмен опытом т.д.).

Представленный перечень основных форм и направлений сотрудничества российских промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных в целом соответствует выше описанным мировым тенденциям. При этом очевидно, что рассчитанная промышленность активно использует и образовательную форму межфирменной кооперации. Таким образом, очевидно, что в российской практике межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий можно выделить четыре ключевых направления:

1) маркетингово-сбытовое направление;
2) производственное направление;
3) научно-техническое и инновационное направление;
4) кадрово-образовательное направление.

В теоретике межфирменных связей и межфирменной кооперации принято выделять дополнительно такие формы партнерского сотрудничества как: контрактная форма, операциональная форма и собственно стратегическая форма. Как следует из отдельных исследовательских работ [1, с. 54–56; 10, с. 139–165], ключевые направления межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий имеют либо контрактную форму, либо форму стратегического альянса. Операционная форма межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий, как и в целом по национальному промышленному сектору, утрачивает свое значение.

Еще одной формой стратегического сотрудничества принято считать не только кооперацию, но консолидацию, которую весьма часто отождествляют с процессами слияний и поглощений. По мнению П. Гохана, слияния и поглощения как формы межфирменного стратегического сотрудничества не тождественны консолидации. Консолидация представляет собой соединение предприятий, в том числе и в инновационно промышленной сфере, в котором два или более хозяйствующих субъекта объединяются, чтобы образовать новое юридическое лицо [2, с. 25].

При слиянии (обозначенном формулой A + B = A) предприятие B сливается с предприятием A. При консолидации (обозначенной формулой A + B = C), где C – совершенно новый хозяйствующий субъект рынка. По нашему мнению рассмотрение консолидации, как формы, вида или типа межфирменных связей промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных, не представляется верным в силу следующих основных причин:

- во-первых, межфирменная кооперация не предполагает создание нового нордического лица и основана на учете интересов всех сторон. При этом любая из кооперирующихся сторон может выйти из объединения без потерь. Консолидация не допускает последующего одностороннего выхода, а также может ущемлять интересы одного или нескольких участников, и в обязательном городке предусматривает создание нового юридического лица;
- во-вторых, консолидация есть форма интеграции активов и капитала двух и более инновационных промышленных предприятий с целью получения долгосрочного мультипликативного эффекта. В стратегических же межфирменных связях интеграции активов и капитала не требуется, напротив, в большей степени имеет место быть экономический и неэкономический обмен;
- в-третьих, консолидированные инновационные промышленные предприятия, представляющие собой одно юридическое лицо, сами

могут развивать новые межфирменные связи и кооперироваться с другими промышленными предприятиями и прочими хозяйствующими субъектами.

Таким образом, мы не считаем консолидацию одной из форм межфирменных связей, но считаем, что консолидация – одна из форм укрупнения бизнеса, в то время как кооперация – одна из форм экономического и неэкономического обмена внутри бизнес-сегмента (отрасли, сферы реального сектора экономики).

Согласно исследованиям, проведенным Н.В. Хмельковой, в аспекте межфирменной кооперации можно выделить три основных организационно-управленческих механизма, которые используются хозяйствующим субъектами реального сектора экономики, в том числе и инновационными промышленными предприятиями для взаимодействия как внутри однородных отраслей, так и в рамках разноплановых взаимодействий [15, с. 18]:

1. Рыночный механизм межфирменного кооперирования основан на взаимодействии, тип которого можно рассматривать как «один к одному» («one – to – one» или «O-t-O»). Каждая отдельно взятая предпринимательская структура осуществляет взаимодействие с другой предпринимательской структурой, которое касается определенных экономических или социальных вопросов. При этом, как правило, экономические вопросы связаны либо со снабжением операционной, инвестиционной или финансовой деятельности предпринимательской структуры, либо со сбытом готового продукта, который представляет собой результат деятельности данной структуры. Взаимодействие основывается на принципе относительной независимости и самостоятельности кооперирующихся предприятий;
2. Иерархический механизм межфирменного кооперирования основан на взаимодействии, тип которого можно рассматривать как «один ко многим» («one – to – many» или «O-t-M»). Здесь на верхнем уровне иерархии располагается основная предпринимательская структура, которая осуществляет взаимодействие с иными предпринимательскими структурами, расположенными на более низких уровнях. Иерархический механизм межфирменного кооперирования в большей степени характерен для холдингов и для отдельных форм и видов аутсорсинга (стратегической контракции). В иерархическом механизме решаются основные экономические и социальные вопросы (см. выше). Но при этом взаимодействие основывается на принципе ограниченной самостоятельности и от-

носительной зависимости друг от друга кооперирующихся предпринимательских структур;

3. Сетевой механизм межфирменного кооперирования основан на взаимодействии, тип которого можно рассматривать как «многие ко многим» («many – to - many» или «M-t-M»). В этом механизме сложно выделить центральную (основную) или второстепенную (подчиненную основной) предпринимательскую структуру. В данном сетевом механизме межфирменной кооперации действуют альянсы и коалиции предпринимательских структур по различным экономическим или социальным вопросам, эти альянсы и коалиции весьма подвижны и имеют способность к органичной трансформации для получения синергии взаимных выгод.

Соответственно, используя подход, изложенный Н.В. Хмельковой, можно говорить о том, что межфирменную кооперацию хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий можно рассматривать в трех основных ракурсах:

- во-первых, в аспекте взаимовыгодных партнерских отношений, предполагающих преимущественно использование экономического обмена, технологические, социальные и знаниевые виды обмена опосредованы экономическим обменом при наличии разных целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации не затруднен;
- во-вторых, в аспекте взаимозависимых и взаимовыгодных партнерских отношений, при которых возможен любой вид обмена, при этом получение любого положительного эффекта характеризуется синергией при наличии общих целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации в целом затруднен;
- в-третьих, в аспекте взаимозависимых непартнерских отношений, при которых обязательным является любой вид обмена, взаимодействие здесь имеет единую для всех структур, входящих в кооперацию, целевую направленность. Выход из кооперации, как правило, невозможен или затруднен без одобрения центральной (головной) структуры.

В настоящее время формируется новая парадигма межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий: осуществляется переход от закрытой модели кооперации к открытым моделям. Эти модели представляют собой межфирменную сетизацию и инновационные кластеры.

Сеть, представляя собой сложную интеграционную структуру кластеров (дочерних, совместных предприятий, франчайзинговых фирм), создает

взаимозависимость между кластерами при помощи как прямого участия в собственности, так и посредством контроля над управлением активами – квази-интеграции...» [7, с. 28].

Основное отличие сетизации, как формы межфирменного сотрудничества и кооперации, состоит в гармоничном использовании централизации и децентрализации управления. В частности Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. указывают, что централизация и децентрализация в сетях, в том числе созданных за счет объединения интересов инновационных промышленных предприятий, проявляются в разных фазах их функционирования и развития по-разному.

На стабильной фазе функционирования кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий централизация проявляется в выполнении общих норм и правил, а децентрализация – в способности осуществлять относительно независимое функционирование.

В нестабильной фазе (фазе развития) кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий децентрализация проявляется в том, как инициативно и нешаблонно взаимодействующие хозяйствующие субъекты решают свои проблемы, а централизация – в том, как инновации, технологии и прочие высокотехнологичные достижения (hi-tech & know-now) распространяются по сети [9, с. 138–143].

Итак, межфирменные сети это особая институциональная форма межфирменной кооперации, основанная на построении вертикальных и горизонтальных взаимосвязи при условно принципиальном равенстве партнеров, входящих в сеть. Основная мотивация вхождения промышленных предприятий в сеть – оптимизация издержек (равно как и в стратегических альянсах) и использование коллективных ресурсов для обеспечения устойчивого развития.

Говоря о мотивации вхождения инновационных промышленных предприятий в стратегические альянсы, межфирменные сети, и, как будет показано далее, инновационные кластеры, стоит отметить, что использование любых форм типов и видов межфирменной кооперации стирает границы между предприятием и внешней средой. При этом обусловливается необходимость создания новых организационных форм и качественно иных структур управления деятельностью промышленных предприятий, и вновь создаваемые структуры в свою очередь, существенно изменяют характер протекающих экономических процессов. Таким образом, возникает тенденция, в соответствии с которой образование новых организационных форм уже существующих

экономических процессов, постепенно меняет их содержание и порождает новые экономические процессы [13, с. 81–86].

Эти процессы, основанные на стремлении к оптимизации и/или минимизации трансакционных издержек и использованию коллективных ресурсов развития, составляют организационно-экономическую основу функционирования различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений между инновационными промышленными предприятиями и их контрагентами. По мнению И.В. Текутьева, именно теория трансакционных издержек является главным инструментом исследования экономического поведения различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений, так как в ней анализируется проблема определения границ и контура хозяйствующих субъектов.

Данная теория позволяет обосновать предпочтительность межфирменной кооперации для двух и более инновационных промышленных предприятий, установлению обычных контрактных или договорных отношений. В основе теории трансакционных издержек лежит идея, в соответствии с которой рынок и любое промышленное предприятие представлены в виде альтернативных и взаимозаменяемых способов регулирования производства. Следовательно, функционирование и развитие промышленного предприятия, в том числе и инновационно активного, и занятие им определенной рыночной ниши во внешней среде обусловлено потребностями рынка, а регулирование производства в условиях рыночной среды происходит с помощью колебаний цен. Во внутренней среде промышленного предприятия рыночные регуляторы не действуют, регулирование производства осуществляется посредством внутреннего товарообмена, который координируются менеджментом этого предприятия (в отдельных случаях – собственником).

Соответственно стратегия развития инновационного промышленного предприятия и возможного налаживание экономической кооперации строится с учетом того, что во внешней среде основные усилия должны быть направлены на заключение выгодных сделок на рынке, а в рамках отдельно взятого хозяйствующего субъекта – на создание наиболее эффективных условий внутреннего товарообмена. Учитывая, что обоснование той или иной формы (типа) межфирменной кооперации зависит от соотношения выгод и затрат на кооперативное сотрудничество инновационных промышленных предприятий, соответственно понятие трансакционных издержек в данном случае становится центральным.

С одной стороны трансакционные издержки не связаны напрямую с производством промышленной, в том числе и наукоёмкой продукции и ее коммерческой реализацией.

Но с другой стороны их величина может быть достаточно большой вследствие высокой сложности и рисков договорных процессов. Решение проблемы может заключаться в выводе коммерческими партнерами совместных коммерческих операций за пределы рынка и вводе их во внутренние производственные структуры. Экономическим обоснованием целесообразности подобных решений является достижение меньшей величины трансакционных издержек по сравнению с затратами в рамках отдельно взятого инновационного промышленного предприятия с устойчивой внутренней структурой.

Поэтому в дальнейшем при разработке методологических основ механизма устойчивого развития инновационных промышленных предприятий мы будем исходить из того, что экономическая целесообразность данного механизма и прочих подходов должна быть обоснована и в количественном (затратном и доходном), и в качественном (организационно-структурном) контексте.

Ещё одна относительно новая форма межфирменной кооперации – это инновационные кластеры. В современной научной литературе в настоящее время однозначного определения экономического термина «кластер». При этом стоит напомнить, что кластер, как самостоятельное экономическое понятие появилось относительно недавно – это понятие было введено во второй половине XX века М. Портером в целях раскрытия сущности разделения труда на корпоративном уровне и получения фирмами конкурентных преимуществ от использования взаимодействия не только в коммерческом, но и в иных секторах.

Сам М. Портер определяет кластер как географически сконцентрированную группу взаимосвязанных хозяйствующих субъектов (коммерческих предприятий, организаций, компаний), специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга, при этом конкурирующих [11, с. 108].

По мнению Л.А. Семиной, И.С. Санду, инновационный кластер – это целенаправленно созданная группа организаций, действующих на основании центров: активизации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных специалистов [12, с. 137–140].

Специфику функционирования инновационных кластеров, позволяющих создавать новые технологии, проводить глубинную технологическую модернизацию и инновационное развитие промышленности на основе собственных или заимствуемых технологий, а также готовить кадры для

работы в условиях новой промышленно-технологической формации, характеризует наличие трех организационно связанных компонент [12]:

1) наличие фундаментальной практико-ориентированной науки,
2) наличие инновационной промышленности и развитого финансово-венчурного рынка,
3) наличие постоянно развивающегося (эволюционирующего) образования.

Стоит отметить, что мотивация к использованию инновационных кластеров в качестве формы межфирменной кооперации для промышленных предприятий (помимо снижения издержек) обусловлена еще и тем, что данный вид сотрудничества устраняет административные барьеры и позволяет наиболее эффективно распределять инвестиционные ресурсы.

Итак, исследовав общие аспекты становления, формирования и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе национальной экономики, можно выделить ключевые этапы эволюционирования взаимодействия промышленных предприятий между собой, а также со своими контрагентами.

На первом этапе имела место индивидуализация и ограниченность промышленных предприятий между собой и своими контрагентами (сотрудничество и взаимодействие «по необходимости»). Особенности первого этапа формирования основных направлений межфирменной кооперации связаны с трансформацией национального социально-экономического пространства (переход к рыночной экономике и свободному гражданскому обществу). В рамках этой трансформации многие межфирменные кооперационные связи промышленных предприятий, существовавшие в советской экономике, были нарушены, а образование новых связей было обусловлено наличием существенных рисков.

На втором этапе формирования основных направлений межфирменной кооперации промышленные предприятия взаимодействовали между собой и своими контрагентами на основе текущих операциональных интересов, т.е. имело место кооперативное сотрудничество в целях наиболее оптимального удовлетворения текущих операционных потребностей.

В то же время именно в рамках второго эволюционного этапа становления и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе сформировалась посылка, обуславливающая необходимость поиска и использования новых форм сотрудничества промышленных предприятий и их контрагентов. И связано это было с тем, что, во-первых, начал создаваться новый класс промышленных

предприятий с наукоёмким производством. А, во-вторых, с тем, что основу долгосрочного и устойчивого развития промышленных предприятий формируют знания и информационные ресурсы, эффективность эксплуатации которых увеличивается в рамках глубокой интеграции интересов промышленных предприятий и стратегического кооперирования.

Необходимо выделить основные выгоды и основные ограничения (которые в том числе могут создавать риски функционирования и развития хозяйствующих субъектов) использования межфирменной кооперации для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий. В частности:

- преимущества использования межфирменной кооперации (помимо снижения уровня трансакционных и прочих издержек) состоят в создании и быстром освоении новых технологий, снижении шоков влияния макроэкономических тенденций, использовании лучшей практики, обучении новым навыкам;
- ограничения использования межфирменной кооперации состоят в сложности эффективных и равноценных партнеров для совместного развития. В том числе имеющие место быть организационно-правовые и административные запреты, недостаточность доверия между партнерами на фоне завышенных ожиданий выгод кооперирования.

По нашему мнению ограничения использования межфирменной кооперации и возможные риски, которые могут быть следствием влияния ограничений на деятельность инновационных промышленных предприятий, успешно нивелируются за счет оптимально проработанных методических подходов, имеющих большое значение для практического применения алгоритмов и механизмов обеспечения устойчивого развития инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации.

Список литературы

1. *Голикова Ю.* Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. 2011. № 2. С. 54–56.
2. *Гохан П.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 25.
3. *Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В.* Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности

национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3(19). С. 80–84.

4. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Исследование особенностей инновационных трансформаций региональных социально-экономических систем // Региональная экономика: теория и практика. М.: Издательский дом «Финансы и кредит». 2014. № 38 (365). С. 2–9.
5. *Зюзин О.В.* Роль стратегического инвестиционного анализа в процессе управления инвестиционной деятельностью предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. №1 (19). С. 128–132.
6. *Иванов Д.А.* Логистика. Стратегическая кооперация. М.: изд-во «Вершина», 2006. С. 10.
7. *Катькало В.С.* Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». 2004. № 2. С. 28.
8. *Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития// МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 2 (18). С. 4–10.
9. *Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И.* Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2009. № 1. С. 138–143.
10. *Попова Ю.Ф.* Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. 2010. № 1. С. 139–165.
11. *Портер М.* Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. С. 108.
12. *Семина Л.А., Санду И.С.* Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 6 (104). С. 137–140.
13. *Текутьев И.В.* Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. 2011. № 9 (169). С. 81–86.
14. *Хижняк А.Н., Светлов И.Е.* О необходимости межфирменной кооперации при повышении эффективности использования интеллектуальных капиталов компаний // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2013. №1 (15, Т. 5). С. 268–275.

15. *Хмелькова Н.В.* От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. 2010. № 1. С. 18.
16. Trendsetter Barometer”12 // PricewaterhouseCoopers Research. 2012.
17. *Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D.* Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2, P. 189–194.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF INTERFIRM COOPERATION

Annotation. *A key condition for achieving the strategic goals of the Russian Federation, increasing the competitiveness of Russia, strengthening its political and economic role in the world community is to ensure sustained economic growth. The basis for economic growth is the corporate sector. To Russian companies could adequately respond to the challenges of our time, the need to develop and effective system of corporate governance and corporate law.*

Effective management of inter-firm cooperation involves a wide range of tasks, including all aspects of the classical management - finance, personnel, production, resources, investments, and new questions for the Russian practice of civilized relations between the participants of corporate governance corporate law, the structure and control of the property, company size, shape, attracting investments and financial instruments.

The article considers the development of inter-firm cooperation and its importance for the development of industrial enterprises.

Keywords: *interfirm cooperation, the industrial enterprises, innovations, cluster.*

K. D.Busygin,
PhD (Economics), applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

Н. И. Диденко [1]

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ: ADL-МОДЕЛЬ [2]

Аннотация. *В статье представлен подход анализа социально-экономического развития региона Арктического пространства Российской Федерации. Социально-экономическое развитие региона Арктического пространства Российской Федерации включает сферы жизнедеятельности человека: природную среду, социальную инфраструктуру, институциональную среду, развитие личности, производственную сферу, систему безопасности жизнедеятельности. Под устойчивым развитием региона Арктического пространства понимаются такие изменения показателей различных сфер жизнедеятельности человека в регионе, которые увеличивают потенциал развития человека. Численное значение потенциала развития человека оценивается индексом развития человека.*

В модели социально-экономического развития, представленной в статье, каждая сфера характеризуется показателями, являющимися как эндогенными, так и экзогенными переменными модели. В статье изложены положения, на которых п——остроена модель.

Модель социально-экономического развития представлена в виде системы шести эконометрических уравнений, каждое из которых является ADL-моделью. Каждая ADL-модель содержит эндогенные и экзогенные переменные. Результаты решения модели могут быть использованы для разработки стратегии развития муниципального образования ,отдельного арктического региона, или совокупности всех арктических регионов России.

В статье представлена структурная форма системы шести эконометрических уравнений, в которой в одном уравнении присутствует более одной эндогенной переменной.

Показан переход к приведённой форме системы шести эконометрических уравнений, в которой в каждом уравнении имеется только одна эндогенная переменная, то есть эндогенные переменные выражены через экзогенные. Система из шести эконометрических уравнений разработана для Ненецкого автономного округа России. Исходные данные получены из базы данных Государственного комитета статистики России. В статье приводится решение системы шести эконометрических уравнений. В заключение изложены выводы.

Ключевые слова: *регионы Российской Арктики, социально-экономическое развитие, ADL-модельl,система экономических уравнений.*

---

[1] **Диденко Николай Иванович**, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Мировая и региональная экономика», Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, didenko.nikolay@mail.ru

[2] Статья подготовлена по результатам исследования, выполненном при финансовой поддержке гранта Российского Научного Фонда (Проект № 14-38-00009). Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

1. Введение

В статье анализируется модель устойчивого развития Ненецкого региона России. Ненецкий регион – самый малонаселенный из 85 регионов России. По данным Росстата а 2014 г. [9, 11, 3, 6] в нем насчитывается всего 43 тыс. человек. Численность населения с 2006 года продолжает увеличиваться.

Ненецкий регион расположен на севере Восточно-Европейской равнины, большая часть региона расположена за Полярным кругом. В Ненецком регионе существует лишь один крупный населенный пункт - город Нарьян-Мар, один поселок городского типа (поселок Искателей) и 42 сельских поселения. Удельный вес городского населения в общей численности населения Ненецкого региона составляет 70%, что довольно близко к среднему показателю по России (74%) [13]. Основная часть населения сосредоточена в городе Нарьян-Маре и большинство поселений сконцентрировано вокруг Нарьян-Мара.

Ненецкий регион относится к районам Крайнего Севера. Климат повсеместно субарктический, на крайнем севере переходящий в арктический: средняя температура января от -12°С на юго-западе до -22°С на северо-востоке, средняя температура июля от +6°С на севере до +13°С на юге; количество осадков – около 350 мм в год; многолетняя мерзлота.

Ненецкий регион является довольно богатым регионом по количеству природных ресурсов. Регион обладает большими запасами нефти и газа. Открыто 83 месторождения углеводородного сырья. Глубина залегания углеводородов сравнительно невелика, а физико-химические свойства высокие, и как следствие высокая рентабельность большинства месторождений. В регионе имеются месторождения каменного угля, марганца, никеля, меди, молибдена, золота, алмазов, однако, большинство месторождений до конца не разведано. На острове Вайгач обнаружены свинцово-цинковые и медные руды.

Природные ресурсы региона определяют основные отрасли промышленности: нефтегазовая, лесная и деревообрабатывающая; также развито оленеводство. Крупнейшие компании региона, в основном, связаны с добычей нефти и газа, например, ООО «Сургутнефтегаз», ОАО «Нефтяная компания «Роснефть», Акционерное общество «Тоталь Разведка Разработка Россия», ООО «Компания Полярное Сияние», ООО «ЛУКОЙЛ-Север» (ТПП «ЛУКОЙЛ-Севернефтегаз») [10].

Для определения специфики региона он сравнивался с другими регионами России по основным социально-экономическим показателям, исполь-

зуя статистические данные Росстата [16]. После этого анализировалось состояние основных инфраструктурных отраслей – электроэнергетики, транспортной и информационно-телекоммуникационной.

Анализ статистической информации дает представление о Ненецком регионе как о регионе с противоречивым состоянием его сфер экономики. С одной стороны, среднедушевые доходы населения здесь выше, чем в других регионах России и величина среднемесячной номинальной заработной платы довольно высокая. С другой стороны, финансовые результаты бюджета правительства показывают, что регион является дотационным. Анализ отраслевой специализации Ненецкого региона показывает отсутствие диверсификации экономики, преобладание добывающих отраслей и зависимость региона от конъюнктуры рынка углеводородов. В регионе ведут свою деятельность крупные добывающие корпорации, рейтинг региона в рейтинге субъектов РФ по величине инвестиций в основные фонды и стоимости основных фондов среди субъектов РФ ниже средней по России, но и не самый маленький.

Несмотря на высокие доходы населения, высшим образованием охвачена небольшая часть населения. На 1000 человек населения только 159 имеют высшее профессиональное образование. Это 78 место из 83 по России [16].

По показателю численность населения на одного врача можно констатировать, что в Ненецком регионе ситуация со здравоохранением не столь и плоха. Однако, не вполне ясно насколько обеспечено услугами здравоохранения коренное население (ненцы), занимающееся, преимущественно, оленеводством, и зачастую находящиеся вдали от крупных поселений, оборудованных госпиталями и больницами.

Анализ состояния инфраструктурной транспортной отрасли региона показывает, что единственный город в регионе – Нарьян-Мар – не связан с другими городами ни постоянной автомобильной дорогой, ни железной дорогой [12]. Основным видом транспорта, которым можно попасть в Нарьян-Мар, остается авиация. Также и для других населенных пунктов региона, перевозки осуществляются преимущественно вертолетами и самолетами, а в период навигации некоторые поселки пользуются речным транспортом.

Что касается инфраструктурной отрасли электроэнергетики, в Ненецком регионе есть только одна крупная электростанция – Нарьян-Марская газотурбинная электростанция, суммарная протяженность линий электропередач которой составляет всего 253 км. Регион производит электроэнергии меньше, чем потребляет [14].

Анализ показывает плачевное состояние жилищной сферы региона. В регионе на конец 2012 года практически не осталось ветхих и аварийных жилых помещений, но лишь 47,5% всей жилой площади оборудовано водоснабжением. Только 36,8% жилых помещений оснащены горячим водоснабжением, а канализацией – 37,9%. Только показатель оснащения домов отоплением высок: 95,2%, что крайне необходимо иметь в суровых климатических условиях [13, 14].

Информационно-коммуникационная отрасль развита слабо, несмотря на то, что 70% домашних хозяйств имеет персональный компьютер, а 47,6% – доступ к сети Интернет, мобильная связь в регионе практически не работает.

Согласно данным портала «Инновации в России», Ненецкий регион находится на последнем месте в рейтинге инновационности российских регионов [10].

Из анализа вытекают следующие основные проблемы Ненецкого региона:

Слаборазвитая инфраструктура: отсутствие автомобильных дорог, железнодорожного сообщения, низкая обеспеченность электроэнергией и услугами связи.

Небольшая численность населения, и, следовательно, малочисленная постоянная рабочая сила, работа в основном вахтовым методом.

Доминируют добывающие отрасли, отсутствует диверсификация экономической деятельности. Регион зависит от поставок товаров из других регионов, доставка товаров затруднена плохим состоянием транспортной инфраструктуры.

Недостаточная эффективность производства. Незначительная доля населения с высшим образованием, отсутствует нужное количество квалифицированных кадров, что создает препятствие для инновационного развития.

В программе России по социально-экономическому развитию Арктики выделяются стратегические приоритеты развития Ненецкого региона: опережающий экономический рост, диверсификация экономики, превращение инноваций и человеческого капитала в ведущий фактор экономического роста, создание современной инфраструктуры и эффективной системы государственного управления [1, 15].

2. Методологическая база анализа устойчивого развития региона

Устойчивое развитие региона в обобщенном понимании – это процесс равномерного положительного изменения сфер пространства, в кото-

рых живет и работает человек. Взаимосвязь развития сфер пространства должна быть согласована друг с другом.

Сферы пространства, в которых живет и работает человек следующие: природная сфера, производство и производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, экологические системы, общественные институты. Развитие всех сфер пространства жизни и деятельности человека определяется существенным влиянием научно-технологического прогресса. Научно-технологический прогресс является движущим фактором изменения всех сфер пространства, в которых живет и работает человек.

При таком определении устойчивое развитие рассматривается с точки зрения следующих составляющих: экономической, социальной, экологической.

Экономическая составляющая устойчивого развития базируется на концепции оптимального использования ограниченных ресурсов и использования экологичных технологий. Предполагается, что должны использоваться материалосберегающие технологии, включая добычу и переработку сырья.

Социальная составляющая направлена на стабильное развитие социальных инфраструктур.

С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечить целостность экосистем. Экосистема – биологическая система, состоящая из сообщества живых организмов, и среды их обитания.

Исходя из вышеизложенного, можно дать более широкое определение устойчивого развития региона.

Устойчивое развитие региона в широком определении – это процесс, который характеризуется следующими условиями:

a) равномерное изменение сфер пространства, окружающих человека в регионе – природной среды, производства материальных благ, производственной инфраструктуры, социальной инфраструктуры, экологических систем, общественных институтов;
b) изменение сфер пространства, окружающих человека, рассматривается с точки зрения экономической, социальной, экологической составляющих;
c) основной причиной изменения сфер пространства является научно-технологический прогресс.

Методологической базой анализа устойчивого развития региона является теория пространственной экономики и теория моделирования. Что

касается пространственной экономики, она является современной научной дисциплиной, но формирование теорий, давших толчок ее развитию, мы можем наблюдать со времен А. Смита и Д. Риккардо.

Значительный вклад в формирование научных категорий пространственной экономики внесли М. Вебер, И. Тюнен, Вольфганг Каспер, Станислав Кореник и Катаржина Мишчак, нобелевский лауреат Пол Кругман, Эдгар М. Хувер, Жилль Дурантон, П.А. Минакир, В. Лаунхардт, В. Кристаллер [2, 3, 4, 6, 7, 8, 17].

Если задачей пространственной экономики является охват широкой области пространственных феноменов для развития пространства, то основная задача теории моделирования заключается в том, чтобы вооружить исследователей технологией создания таких моделей, которые достаточно точно и полно фиксируют интересующие свойства пространства, проще или быстрее поддаются исследованию и допускают перенесение его результатов на оригиналы [5, 8].

Таким образом, с использованием категорий и механизмов пространственной экономики и теории моделирования, включающей моделирование развития региона, возможно анализировать региональные проблемы развития [18, 19, 20, 21, 22, 23].

3. Подход к моделированию развития региона

3.1. Теоретическая модель и ее характеристики

В качестве теоретической выбрана модель autoregressive distributed lags (ADL-model), в которой текущие значения ряда зависят как от прошлых значений этого ряда, так и от текущих и прошлых значений других временных рядов.

Модель обобщается на случай нескольких экзогенных переменных x. В общем случае, можно считать, что все экзогенные переменные включены в модель с одинаковым количеством лагов, возможно исключение какого-либо лага некоторых переменных.

ADL-модель имеет вид:

$$y_t = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i y_{t-i} + \sum_{j=0}^{q1} b_j x^1{}_{t-i} + \cdots + \sum_{j=0}^{qk} b_j x^k{}_{t-i} + E_t \qquad (1)$$

где k – кол-во экзогенных переменных; q – кол-во лагов; n – глубина запаздываний по переменной; E_t – остатки, образующие процесс белого шума.

Эта модель говорит о том, что если в некоторый момент времени t происходит изменение независимой переменной x ,то это изменение будет влиять на значения переменной y в течение следующих моментов времени.

3.2. Исходные данные

Работа с исходными данными состояла из двух этапов: а) анализ и выбор эндогенных и экзогенных переменных, которые соответствуют анализируемому процессу и отражают сущность проблемы; в) сбор выбранных данных.

Анализ и выбор эндогенных и экзогенных переменных. В результате анализа эндогенными выбраны следующие шесть переменных для Ненецкого региона: доля ВРП региона в суммарном ВРП регионов РФ в t году (y_t^1); доля экспорта региона в совокупном экспорте РФ в t году (y_t^2) уровень зарплаты населения региона в t году (y_t^3); выбросы регионов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников в t году (y_t^4); объём отгруженной продукции в суммарном объёме отгруженной продукции России в t году (y_t^5); уровень развития инфраструктурных отраслей региона (y_t^6).

Для каждого эндогенного параметра модели существуют свои экзогенные параметры, включающие и вышеназванные шесть эндогенных переменных. Задача заключалась в выборе экзогенных параметров для каждого эндогенного параметра из общего списка переменных, следуя логике экономического процесса, описываемого моделью.

Список экзогенных переменных: объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг (x_t^1); производительность труда (x_t^2); затраты на технологические инновации (x_t^3); обеспеченность врачами на 10 000 человек населения (x_t^4); темп роста производительности труда (x_t^5); уровень развития обрабатывающих производств (x_t^6); доля социальных инфраструктурных отраслей (x_t^7); расходы на энергию (x_t^8); численность постоянного населения в среднем за год (x_t^9).

Сбор данных. Были собраны данные за период времени с 2004 по 2013 год. Данные содержат значения эндогенных и экзогенных переменных за соответствующий год. Данные были взяты из следующих источников: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/ [16].

3.3. Методика эмпирической проверки модели

Методика эмпирической проверки модели состояла из нескольких этапов. Ниже изложены основные этапы:

Выбор экзогенных переменных тесно связанных с каждой эндогенной переменной при помощи корреляционного анализа. Степень взаимоза-

висимости пар переменных определялась на основе значений коэффициентов корреляции и их уровня значимости.

Анализ автокорреляции временных рядов эндогенной переменной и временных рядов экзогенных переменных. Анализ проводился с целью выявления лагов имеющих наибольшее влияние на результирующую переменную.

Анализ мультиколлинеарности экзогенных переменных. Для обнаружения мультиколлинеарности переменных проводился анализ непосредственно корреляционной матрицы переменных ,значимость оценивалась при помощи критерия стандартной ошибки и Q-критерия Бокса-Пирсона. Для пары переменных, имеющих коэффициент корреляции больше 0.8 одна переменная удалялась из дальнейшего анализа.

Проверка свойств стационарности временных рядов. Для проверки использовался Dickey – Fuller test, т.е. Unit root test.

Построение системы уравнений в виде структурной формы модели. Structural form of a model] представляет эконометрическую модель, в которой в виде уравнений записаны стохастические соотношения между текущими и лаговыми переменными модели.

Определение идентифицируемости уравнений структурной формы модели по необходимому и достаточному критерию идентифицируемости.

Необходимое условие идентифицируемости:

$D + 1 = H$ – уравнение идентифицируемо;

$D + 1 < H$ – уравнение неидентифицируемо;

$D + 1 > H$ – уравнение сверхидентифицируемо,

где H – число эндогенных переменных в i-ом уравнении системы; D – число экзогенных переменных, которые содержатся в системе, но не входят в данное уравнение.

Достаточное условие идентификации

Уравнение идентифицируемо, если по отсутствующим в нем переменным (эндогенным и экзогенным) можно из коэффициентов при них в других уравнениях системы получить матрицу, определитель которой не равен нулю, а ранг матрицы не меньше, чем число эндогенных переменных в системе без одного.

Выбор способа оценивания параметров структурной модели. Если модель идентифицируема, выбрать способ косвенного МНК. Если модель сверхидентифицируема, выбрать способ двухшагового МНК.

Определение для сверхидентифицируемого уравнения теоретических значений эндогенных переменных, содержащихся в левой части уравнения. Далее, подставив их вместо фактических значений, применить обычный МНК к улучшенной структурной форме сверхидентифицируемого уравнения.

Вычисление коэффициентов уравнений структурной формы и переход от структурного вида модели к приведенной форме модели. Число уравнений в приведенной форме равно числу эндогенных переменных модели. В каждом уравнении приведенной формы эндогенная переменная выражается через все предопределенные переменные модели.

Оценка адекватности уравнений приведенной формы модели на основе F-критерия Фишера и расчет коэффициентов регрессионных уравнений приведенной формы модели МНК.

Анализ системы одновременных эконометрических уравнений.

4. Эмпирическая проверка модели

Эмпирическая проверка модели устойчивого развития осуществлялась на примере информации Ненецкого региона России.

Выбранные и обоснованные эндогенные и экзогенные переменные позволили построить систему уравнений в виде структурной формы модели (2):

$$\begin{cases} y_t^1 = a_1 x_t^2 + a_2 x_t^6 + a_3 x_t^7 + a_4 y_{t-1}^3 + a_5 y_t^5 + a_0 \\ y_t^2 = b_1 x_{t-1}^7 + b_2 x_{t-1}^8 + b_3 y_{t-1}^1 + b_4 y_{t-1}^5 + b_0 \\ y_t^3 = c_1 x_{t-1}^2 + c_2 x_{t-1}^6 + c_3 x_{t-1}^8 + c_4 x_{t-1}^9 + c_5 y_{t-1}^3 + c_0 \\ y_t^4 = d_1 x_t^6 + d_0 \\ y_t^5 = e_1 x_t^6 + e_2 x_t^7 + e_3 x_t^8 + e_0 \\ y_t^6 = g_1 x_t^7 + g_2 y_t^1 + g_0 \end{cases} \qquad (2)$$

где a_0, , a_5, b_0, , b_5, c_0, , c_5, d_0, , d_5, e_0, , e_5, g_0, , g_5 – коэффициенты структурной формы модели.

От структурной формы модели был осуществлен переход к улучшенной структурной форме.Для каждого уравнения улучшенной структурной формы проводилась оценка достоверности уравнения регрессии на основе F-критерия Фишера, рассчитывались коэффициенты уравнения обычным МНК, достоверность коэффициентов оценивалась на основе t-критерия Стьюдента.

Для уравнения 1:

F табл. 9,01 < F факт 32,274 => модель статистически значима, уравнение регрессии надежно для уровня значимости $\alpha = 0{,}05$ и имеет вид:

$y_t^1 = (3{,}287E - 010)x_t^2 - 0{,}013x_t^6 - 0{,}054x_t^7 + (-7{,}913E - 008)y_{t-1}^3 + (4{,}607E - 009)x_t^8 + 0{,}004$

Для уравнения 2:

F табл. 6,39 < F факт 7,689 => модель статистически значима, уравнение регрессии надежно для уровня значимости $\alpha = 0{,}05$ и уравнение имеет вид:

$y_t^2 = 0{,}368x_{t-1}^7 + (1{,}074E - 009)x_{t-1}^8 + 5{,}781y_{t-1}^1 - 0{,}994y_{t-1}^5 - 0{,}022$

Для уравнения 3:

F табл. 9,01 < F факт 134,535 => модель статистически значима, уравнение регрессии надежно (для уровня значимости $\alpha = 0{,}05$ и уравнение имеет вид:

$y_t^3 = 0{,}008x_{t-1}^7 + 1020194{,}030x_{t-1}^6 - 0{,}028x_{t-1}^8 - 2{,}137x_{t-1}^9 + 0{,}198y_{t-1}^3 + 162825{,}498$

Для уравнения 4:

F табл. 5,59 < F факт 6,335 => модель статистически значима, уравнение регрессии надежно для уровня значимости $\alpha = 0{,}05$ и уравнение имеет вид:

$y_t^4 = -78515{,}947x_t^6 + 313{,}464$

Для уравнения 5:

F табл. 5,41 < F факт 11,882 => модель статистически значима, уравнение регрессии надежно для уровня значимости $\alpha=0{,}05$ и уравнение имеет вид:

$y_t^5 = -0{,}131x_t^6 + -0{,}131x_t^7 + (2{,}722E - 009)x_t^8 + 0{,}007$

Для уравнения 6:

F табл. 9,01< F факт 35,274=> модель статистически значима, уравнение регрессии надежно для уровня значимости $\alpha = 0{,}05$ и имеет вид:

$y_t^6 = (-3{,}919E - 008)x_t^2 + 138{,}472x_t^6 + 17{,}397x_t^7 + (-5{,}130E - 007)x_t^8 + (8{,}183E - 006)y_{t-1}^3 + 0{,}306$

Необходимое условие идентификации модели рассматривалось для каждого уравнения улучшенной структурной модели. Все шесть уравнений оказались сверхидентифицируемыми. Достаточное условие идентификации также проверялось для всех уравнений системы. Поскольку среди уравнений системы не оказалось неидентифицируемых,а все уравнения являются сверхидентифицированными, то и модель в целом сверхидентифицирована и, следо-

вательно, для определения параметров уравнений применялся двухшаговый МНК.

Используя улучшенную структурную форму модели (3,4,5,6,7,8), были рассчитаны для всех сверхидентифицируемых уравнений теоретические значения эндогенных переменных, содержащихся в левой части уравнения, подстановкой в полученную систему уравнений исходных значений экзогенных переменных в правой части.

Далее, осуществлялась подстановка полученных теоретических значений эндогенных переменных вместо фактических значений в систему (2). При этом проводилась оценка достоверности уравнения регрессии на основе F-критерия Фишера, рассчитывались коэффициенты уравнения обычным МНК, достоверность коэффициентов оценивалась на основе t-критерия Стьюдента.

Окончательная система одновременных эконометрических уравнений выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} y_t^1 = (3{,}278E-010)x_t^2 + 0{,}208x_t^6 + 0{,}168x_t^7 + (-7{,}899E-008)y_{t-1}^2 + 1{,}692y_t^5 - 0{,}007 \\ y_t^2 = 0{,}369x_{t-1}^7 + (1{,}070E-009)x_{t-1}^8 + 5{,}781y_{t-1}^1 - 0{,}993y_{t-1}^5 - 0{,}022 \\ y_t^3 = 0{,}002x_{t-1}^2 + 1020104{,}516x_{t-1}^6 - 0{,}028x_{t-1}^8 - 2{,}137x_{t-1}^9 + 0{,}198y_{t-1}^3 + 162825{,}5 \\ y_t^4 = -78516{,}125x_t^6 + 313{,}466 \\ y_t^5 = -0{,}131x_t^6 + -0{,}132x_t^7 + (2{,}721E-009)x_t^8 + 0{,}00 \\ y_t^6 = 4{,}226x_t^7 - 65{,}294y_t^1 + 0{,}399 \end{cases}$$

5. Заключение

В статье с использованием категорий пространственной экономики и теории моделирования анализируется развитие региона.

Каждая сфера устойчивого развития региона оценивается показателями, являющимися либо эндогенными, либо экзогенными переменными модели.

Для каждого эндогенного параметра модели существуют свои экзогенные параметры. Выбранные и обоснованные эндогенные и экзогенные переменные позволяют построить систему уравнений в виде структурной формы модели.

Структурную форму модели в некоторых случаях можно преобразовать в независимую систему уравнений. В нашем случае этого не удалось сделать и структурная форма была преобразована в улучшенную структурную форму. В статье показано нахождение решения для улучшенной структурной формы.

Выполненный анализ и оценка необходимого и достаточного условия идентификации модели показали, что среди уравнений системы нет неидентифицируемых уравнений, все уравнения являются сверхидентифицированными. Исходя из этого, для определения параметров уравнений был применен двухшаговый МНК и показана возможность решения системы эконометрических уравнений.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 21.04.2014 N 366 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года».
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд., 1994.
3. *Гаврилов А.И.* Региональная экономика и управление: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 239 с.
4. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: учебник для студ. вузов / *А. Г. Гранберг*. 3-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
5. *Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф.* Методологические принципы анализа мирового рынка товара с использованием системы взаимосвязанных эконометрических уравнений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 19. С. 50.
6. *Минакир П.А.* Экономика и пространство (тезисы размышлений) // Пространственная экономика. 2005. № 1. С. 4–26.
7. Администрация Ненецкого а/о [Электронный ресурс] http://adm-nao.ru/
8. Г*ранберг А.Г.* Пространственная экономика в системе наук / Журнал «Новая экономическая ассоциация» [Электронный ресурс] http://www.econorus.org/
9. ГУП НАО «Нарьян-Марская электростанция» [Электронный ресурс] http://nm-energy.ru/
10. Инновации в России [Электронный ресурс] http://innovation.gov.ru/
11. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/strategy/
12. Минтранс запросил средства на завершение строительства дороги Нарьян-Мар – Усинск (15.08.2014) ИА REGNUM [Электронный ресурс] http://www.regnum.ru/news/economy/1836552.html
13. Региональный портал Ненецкого АО [Электронный ресурс] http://www.info83.ru/transport/paromnaryan-mar
14. Системный оператор Единой Энергетической Системы [Электронный ресурс] http://www.so-ups.ru/

15. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года // Правительство Архангельской области [Электронный ресурс] http://www.dvinaland.ru/economy/strategy/
16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/
17. Экономические модели Нобелевского лауреата Пола Кругмана / В мире экономики [Электронный ресурс] http://worldofeconomy.ru/
18. *Crosier S.* Johann-Heinrich von Thünen: Balancing Land-Use Allocation with Transport Cost / Center for Spatially Integrated Social Science.
19. *Duranton G.* Spatial Economics / The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008.
20. *Hoover E.M.* Spatial Economics: The Partial Equilibrium Approach International Encyclopedia of the Social Sciences (January 1968).
21. *Kasper W.* Spatial Economics / The Concise Encyclopedia of Economics / Econlib [Электронный ресурс] http://www.econlib.org/
22. *Korenik S., Miszczak K.* Region as a Fundamental Unit in Modern Spatial Economy / Spatial Economy and Self-governed Administration Wroclaw University of Economics / GeoScape 6(1-2) – 2011, p. 11-17
23. *Krugman P.R.* The Role of Geography in Development // International Regional Science Review. 1999. Vol. 22. № 2. P. 142–161.

ANALYSIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS ARCTIC ZONE OF RUSSIA: ADL-MODEL [1]

Abstract. *The paper presents an approach analysis of the socio-economic development of the Arctic area of the Russian Federation. Socio-economic development of the region of the Arctic area of the Russian Federation includes spheres of human activity: the environment, social infrastructure, institutional environment, personal development, production sphere, system safety. Under the sustainable development of the Arctic region of space is understood as such changes in the indices of different spheres of human activity in the region, which increases the potential for human development. The numerical value of the potential of human development is estimated Human Development Index.*

In the model of socio-economic development presented in the article, each sphere is characterized by indicators that are both endogenous and exogenous variables of the model. The article describes the assumptions on which the model is built.

[1] This article was prepared as a result of research carried out with the financial support of the grant of the Russian Science Foundation (Project № 14-38-00009). St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great.

Model of socio-economic development presented in the form of six econometric equations, each of which is an ADL-model. Each ADL-model contains endogenous and exogenous variables. The results of the decision model can be used to develop a municipal development strategy, a separate Arctic region, or a combination of all the Arctic regions of Russia.

The article presents the structural form of six econometric equations in which one equation there is more than one endogenous variable.

Shows the transition to the reduced form of six econometric equations, where each equation has only one endogenous variable, ie endogenous variables are expressed in terms exogenous. The system of six econometric equations developed for the Nenets Autonomous Okrug of Russia. Baseline data were obtained from the database of the State Statistics Committee of Russia. The article provides a solution to the system of six econometric equations. In conclusion, the findings set out.

Keywords: *regions of the Russian Arctic, socio-economic development, ADL-modell, economic system of equations.*

N. I. Didenko,
Doctor of Economics, Professor,
St.Petersburg Polytechnic University
didenko.nikolay@mail.ru

А. В. Бусыгина [1]

СУЩНОСТЬ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *Данная статья посвящена исследованию развития теории инноваций и венчурного предпринимательства.*

В условиях информационного этапа развития общества венчурным предпринимательским структурам приходиться сталкиваться с рисками, которые десять лет назад невозможно было даже представить. Передовые технологии, дерегулирование и информационно-технологическое развитие полностью перевернули подходы к управлению рисками.

Факторы, создаваемые порой для облегчения управления венчурными предпринимательскими структурами, в скором времени становились источниками новых рисков. Перед руководителями предприятий и организаций остро встала одна из главных проблем – выработка единой осмысленной стратегии управления в условиях турбулентно изменяющейся внешней и внутренней среды.

Изначально управление каждым отдельным видом рисков развивалось исключительно обособленно. Концентрируясь в конкретном подразделении, управление узкоспециализированными технологическими, финансовыми, страховыми рисками осуществлялось без должной координации и, как результат, имело лишь ограниченный эффект, не спасая организацию от сложных комплексных рисков.

Ключевые слова: *предпринимательство, венчурное предпринимательство, технологии, инновации, диффузия.*

В современных условиях, когда устойчивое развитие и сбалансированный экономический рост есть не только стратегические цели деятельности хозяйствующих субъектов, но и сложнейшие одноименные задачи, требующие решения, поиск управленческих идей не сводим лишь только к изысканию традиционных резервов, которые бы могли обеспечить как решение требуемых задач, так и достижение поставленных целей.

Еще в начале XX века Й. Шумпетер отметил, что одними из основных факторов способности предпринимательства к развитию являются знания и научно-технический прогресс. Использование знаний и научных

[1] **Бусыгина Анна Владимировна**, аспирант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

(фундаментальных или прикладных достижений) позволяет проводить нерегулярные рекомбинации используемых ресурсов, средств и факторов производства с тем, чтобы максимизировать предпринимательский доход (экономические выгоды предпринимательской деятельности).

Экономический рост микро- или макроуровня, его качественные и количественные параметры, детерминирован множеством факторов, среди которых технологический фактор, безусловно, играет ведущую роль. В частности, имеющиеся статистические данные свидетельствуют о том, что в докризисный период (в период до 2008–2010 гг.) опережающий рост экономик «новых индустриальных стран» (стран Азиатско-тихоокеанского региона), а также стран Европейского Союза и стран Северной Америки, – есть следствие интенсивного инвестирования в технологии (поисковые нематериальные активы, ноу-хау и т.п.). На рис. 1 представлена динамика темпов прироста объемов инвестиций в инновации и темпов прироста объемов производства инновационной продукции в Германии.

Рис. 1. Динамика среднегодовых темпов роста инвестиций в инновационную продукцию в Германии
(составлено автором с использованием источника [7, с. 7])

Очевидно, что увеличение темпов роста инвестиций в наукоемкое производство потенцирует более высокие темпы роста объемов производства инновационной (наукоемкой продукции). Поэтому стоит согласиться с Е. Панченко, которая считает, что переход на инновационный путь развития для российской промышленности – это один из немногих шансов

формирования конкурентоспособности на мировых рынках, при этом основной формой инновационно ориентированного развития должно стать венчурное предпринимательство [12, с. 60–63], которое является эволюционной формой традиционного предпринимательства.

В историческом контексте предпринимательство и предпринимательская активность имеют длительную историю своего развития. Принято считать, что предпринимательство было известно еще в так называемую античную эпоху (Древняя Греция и Древний Рим). В этот период предпринимателями признавались лица, осуществляющие деятельность, связанную с извлечением любой выгоды, в том числе и денежной выгоды. Кроме этого предпринимателями считались подрядчики, осуществляющие общественное строительство. Далее, в Средние века предпринимателями считались не только торговцы и ремесленники, но и также организаторы массовых зрелищ, парадов, балаганов. Также предпринимателями считались духовные лица, осуществляющие «богоугодное» строительство (замки, монастыри, церкви и т.д.) [13, с. 64–68].

Предпринимательство античности и средневековое предпринимательство не имеют достоверного подтверждения в первичных письменных источниках, поэтому описание предпринимательской активности и предпринимательской деятельности того периода основано, преимущественно на вторичных источниках и артефактах.

Письменные первичные исторические источники, дошедшие до нас в относительно неизменном виде, из которых в том числе можно подчерпнуть сведения о сущности и значении понятия предпринимательство, относятся к XV–XVI веку. В этот период появляются теологи и философы, которые исследуют не только метафизическую природу человеческого бытия, но и материальную сторону жизнедеятельности общества. В частности, общепринято ссылаться на труды Н. Кузанского, Н. Макиавелли, прочих мыслителей. Но нужно сказать, что в источниках, относимых XV–XVI веку, практически отсутствуют должные трактовки современного нам понятия «предпринимательство», лишь в общих чертах дается описание экономических видов деятельности.

При этом отдельные виды экономической деятельности порицаются [14, с. 55], например: ростовщичество, обмен, торговля с неверными (иноверцами). Иными словами, в этот исторический период такие прообразы экономической и предпринимательской активности как финансовое и прочее посредничество, услуги, внешнеэкономическая торговля не находят общественной и властной поддержки. Но именно в этот период в

первичных письменных источниках появляются первые упоминания о коллективных формах предпринимательской активности в виде прообраза современных акционерных обществ и обществ с ограниченной или дополнительной ответственностью, товариществ и кооперативов.

В более поздний и более близкий к нам исторический период (XVII–XVIII век) формируется товарно-производственный и финансовый рынок, появляются первые коммерческие банки, создаются государственные казначейские структуры, а также властные учреждения, осуществляющие надзор и контроль над деятельностью купцов, промышленников и банкиров. Этот период связан с активными преобразованиями и трансформациями не только в экономической, но и общественной сфере [5] и именно этот период совпадает с Первой промышленной революцией. С современных позиций Первую промышленную революцию необходимо рассматривать как инновационный прорыв или инновационный скачок, который позволил за короткое время за счет накопленных знаний преимущественно прикладного характера (поскольку науки только формируются) обеспечить повсеместный переход от ручного труда к машинному и от мануфактуры к фабричному производству.

XIX и XX века ознаменовались не только переходом к капиталистическому способу производства, но и повсеместным расслоением хозяйствующих субъектов на малые, средние и крупные фирмы.

Предпринимательство становится в этот период уже не только способом реализации деловой активности индивида, но особым институциональным сегментом, в котором владельцы факторов производства взаимодействуют на контрактной основе в целях максимизации экономических выгод и минимизации транзакционных издержек [10].

Стоит отметить, однако, что вне зависимости от исторического контекста предпринимательство (как экономическая категория и теоретический термин) всегда рассматривалось как деятельность, связанная с риском, который принимает на себя инициатор этой деятельности. Разница состоит в том, что до начала XX века риски предпринимателя можно было диверсифицировать лишь только в рамках деловой среды. И только относительно недавно в экономической теории сформировалось понимание того, что предпринимательство есть двигатель экономического и общественного развития, а, следовательно, государственные (властные) органы должны содействовать активизации предпринимательской инициативы и использовать специальные инструменты государственного регулирования экономики в целях понижения частнопредпринимательских рисков [8].

Таким образом, к данному моменту исследования мы можем предварительно резюмировать, что предпринимательство основывается на частной инициативе одного или нескольких физических лиц, нацелено на создание доходов и извлечение прибыли, характеризуется относительно высокими рисками, которые либо могут быть диверсифицированы, либо полностью составляют ответственность предпринимателя.

В целом подобное определение предпринимательства (с теми или иными вариациями) можно встретить как в теоретических научных источниках [1, с. 11–20], так и в рамках правовых актов [17], регламентирующих и регулирующих ведение предпринимательской деятельности. Итак, предпринимательство – это, в первую очередь, частная рисковая инициатива, которая ориентирована на получение прибыли. Деятельность предпринимателя осуществляется в рамках сложившегося правового регулирования и на практике представляет собой воплощение предпринимательской инициативы в определенном виде экономической деятельности, которые не запрещены (разрешены) национальным и международным правовым оборотом.

Принято выделять несколько институциональных сегментов предпринимательства: малое, среднее, крупное (крупнейшее). При этом, в деловом обороте сложилось, что крупный и крупнейший сегмент именуется как бизнес, в то время как малый и средний сегмент принято именовать собственно предпринимательством. Такое разделения в целом можно считать обоснованным, поскольку перед различными институциональными сегментами стоят собственные задачи функционирования и развития. В то же время нецелесообразно преувеличивать значение собственно предпринимательства и принижать значение собственно бизнеса.

В частности, отдельными исследователями и учеными абсолютно безосновательно указывается, что именно предпринимательство есть творческая деятельность преимущественно проектного инновационно ориентированного содержания. При этом в таковом подходе бизнес рассматривается как процессная экстенсивная деятельность, направленная на предельную эксплуатацию активов, капитала, человеческих ресурсов и природной среды.

По нашему мнению, такая дифференциация предпринимательства и бизнеса не имеет ничего общего с теорией менеджмента, общей теорией управления, микроэкономической теорией. Более того, предложенная отдельными учеными и исследователями дифференциация бизнеса и предпринимательства, основывается на радикальных околонаучных течениях, не имеющих своей целью продуцирование нового качественного

знания. Такой вывод следует, прежде всего из того, что лучший зарубежный опыт теоретических и методологических исследований [19, 20, 21] сущности предпринимательства и бизнеса не дифференцирует их по основанию креативности и инновационности, справедливо указывая, что интенсивное и экстенсивное развитие может иметь место как в малом и среднем предпринимательстве, так и в крупном (крупнейшем) бизнесе.

Выше сказанное позволяет нам заключить, что предпринимательство имеет две эволюционные ветви развития: традиционную и инновационную. Традиционное предпринимательство развивается преимущественно экстенсивно с локальным (ограниченным) использованием новшеств или оптимизационных инструментов. В свою очередь инновационное предпринимательство, основанное на научно обоснованном новаторстве, развивается преимущественно интенсивно. Высшей эволюционной формой инновационно ориентированного предпринимательства необходимо считать венчурное предпринимательство.

В экономической истории венчурное предпринимательство стало упоминаться со второй половины XX века. Страной происхождения данной формы предпринимательства принято называть США, хотя, вероятно, что аналогичные задачи решало и европейское предпринимательство, и предпринимательство отдельных азиатских стран, которые продемонстрировали «экономическое чудо» (например, Япония и Южная Корея). Принято считать, что основная причина появления венчурного предпринимательства- это научно-технический прогресс, то есть венчурное предпринимательство есть следствие развития фундаментальных и прикладных наук. С одной стороны, это действительно так, но с другой стороны не стоит забывать о том, что научно-техническое прогрессирование можно рассматривать как воронку знаний.

Основоположник теории инноваций Й. Шумпетер предполагал, что именно знания лежат в основе способности предпринимательства к активному и интенсивному развитию. Важно отметить, что в трудах Й. Шумпетера термин «знания» (организационные или фундаментальные) практически не употребляется, но из контекста шумпетерианских трудов следует, что способности предпринимателей и фирм проводить рекомбинации ресурсов в целях получения новых экономических выгод, в первую очередь основаны на приращении знания [21].

Во второй половине XX века Эрих Янч рассматривая вопросы прогнозирования научно-технического прогресса, исследовал аспекты перемещения технологий и знаний. Перемещение технологий или, говоря современным

языком, трансферт технологий (и в общем случае – диффузия инноваций) представляет собой сложный процесс движения технологии от момента осознания потребности в ней к моменту возможности ее использования (эксплуатации). По мнению Э. Янча, трансферт технологий (диффузия инноваций) может быть представлен горизонтальным и вертикальным видом их перемещения во времени и пространстве, при этом [18, с. 112]:

- вертикальное перемещение технологии соответствует классическому представлению процесса продуцирования и внедрения инноваций (от фазы открытия технологии к инженерно-внедренческой фазе);
- горизонтальное перемещение технологии обычно следует за вертикальным перемещением (после инженерно-внедренческой фазы) и представляет собой практическую эксплуатацию инноваций (в том числе их коммерциализацию и диффузию).

Траектория перемещения технологии (инновационной идеи), а также скорость их трансферта рассматривается в контексте научно-технологического прогнозирования, т.е. как вероятностная оценка при относительно высокой уверенности в действительности направлений и путей перемещения. Э. Янч считал, что перемещение или трансферт технологий (диффузия инноваций) происходит и по вертикали (VD), и по горизонтали (HD).

Способность инноваций приносить экономические, социальные и технологические выгоды своим продуцентам и/или реципиентам во многом была изучена последователями шумпетерианских идей, в то же время труды таких исследователей как Э. Янч заложили основу для формирования нео-шумпетерианства. Развивая нео-шумпетерианскую идею и основываясь на трудах М. Фримена [19], С. Конг и Дж. Стивенс [22, с. 12–18] показали, что инновационный процесс (на макроэкономическом уровне), в основе которого лежит коммерциализация знаний, проходит через шесть последовательных эволюционных стадий (в терминологии Конга и Стивенса: шесть поколений).

Для сохранения позитивной динамики инновационного процесса важны знания (новые научные / научно-технические идеи или решения, которые можно коммерциализировать с той или иной степенью экономического успеха) и важно финансирование, поскольку абсолютно понятно, что формирование и трансферт инновационной идеи невозможен без начальных и последующих инвестиций.

Учитывая, что не всякое знание или идея может нести коммерческую выгоду (то есть может быть потенциально воплощено в продуктах, процессах, технологиях), можно говорить о достаточно высоком уровне риска

инновационно ориентированной, в том числе и венчурной предпринимательской деятельности. Не стоит забывать и о том, что весьма часто носитель новой инновационной идеи (например, собственно сам предприниматель) не обладает достаточными способностями по финансированию разработки, апробации и коммерциализации своей идеи, поэтому необходимо привлечение сторонних финансовых ресурсов.

Однако вкладывать средства и ресурсы в потенциально высоко рискованные проекты готовы не все инвесторы (институциональные или стратегические), поэтому практически все проекты на этапе start up получают отказ в традиционном кредитовании или займах.

Венчурное предпринимательство, по определению являясь высоко рисковым (от venture – риск), означает, что в финансировании инновационных идей и решений (от генерации таковой идеи до ее успешной коммерциализации) должны принимать участие инвесторы, также склонные к высокому риску. Очевидно, что традиционные инвесторы, которые должны быть уверены, что получат доход на вложенный капитал, не готовы участвовать в финансировании рисковых проектов, поскольку, как мы уже говорили выше, инновационно ориентированная наукоемкая деятельность не может дать достаточных гарантий того, что проводимые разработки будут успешно коммерциализированы. В отдельных случаях наукоемкая деятельность может характеризоваться не только отсутствием экономических выгод, но и отсутствием гарантий того, что разрабатываемая идея или решение обладают научной или практической целесообразностью.

Учитывая, что получение доходов и / или прибыли на вложенный капитал не всегда вероятно в венчурном предпринимательстве, в практике инвестиций в рисковые и наукоемкие направления деятельности сформировался особый подход. Так, если в традиционном предпринимательстве инвестор может вкладывать свой капитал под гарантии его возврата и при этом не требовать обеспечение возврата активами, то в венчурном предпринимательстве напротив инвестор стремиться обеспечить некоторые гарантии возврата вложенных ресурсов за счет формируемых активов. Иными словами, в венчурном предпринимательстве стратегический или институциональный инвестор вкладывает свои временно свободные финансовые или иные ресурсы в обмен на участие в капитале вновь создаваемой фирмы.

Отдельные исследователи указывают, что форма участия инвесторов в капитале венчурных фирм преимущественно коллективная и акцио-

нерная [4, с. 211–214], поскольку вложение ресурсов осуществляется в акции инновационных быстрорастущих компаний, обращение же этих акций на бирже позволяет венчурному инвестору получать доход на вложенный капитал. Очевидна логическая ошибка – рост биржевой стоимости любых ценных бумаг и производных финансовых инструментов обусловлен лишь инвестиционной привлекательностью эмитента акций и ожиданиями инвесторов относительно устойчивости и конкурентоспособности развития эмитента в условиях постоянно изменяющейся внешней среды [3, с. 98].

Абсолютно понятно, что первое публичное размещение акций наукоемкой фирмы, которое следует за ее учреждением и созданием начального акционерного капитала, не означает высокого спроса на эти ценные бумаги именно в силу низкой вероятности получения доходов от их обращения на бирже. Кроме этого, как показывают имеющиеся статистические и эмпирических данные, смертность венчурных фирм в два – три раза выше, чем традиционных фирм (в среднем каждая четвертая венчурная фирма гибнет в первый – второй год после всего создания) [15, с. 67–71].

Не стоит забывать и о том, что микро- и малые венчурные предпринимательские структуры не рационально создавать в форме открытых или закрытых акционерных обществ [16], затраты на организацию и учреждение такого венчурного предпринимательства могут превысить потенциальные экономические выгоды его деятельности на целевом и смежных рынках.

Поэтому более правильно говорить о том, что венчурный инвестор вкладывает собственный временно свободный капитал в обмен на долю участия во вновь создаваемой венчурной фирме, то есть венчурный инвестор (институциональный или стратегический) – это в большинстве случаев совладелец бизнеса, который вкладывает ресурсы на том или ином этапе функционирования и развития данной предпринимательской структуры (хозяйствующего субъекта). При этом наиболее капиталоемкими являются посевная и ранняя этапы, но в российских реалиях основные инвестиции в рисковый бизнес осуществляются на этапе развития и реструктуризации [11], что, безусловно, не способствует активизации венчурной деятельности.

Взаимодействие между венчурным предпринимателем (отдельно взятым хозяйствующим субъектом) и венчурным инвестором можно в общем случае описать следующей схемой, представленной ниже в рамках рис. 2.

Таким образом, венчурный капитал – это капитал, инвестируемый в создание рисковых фирм (предприятий, организаций, компаний), обладаю-

Рис. 2. Общая схема взаимодействия венчурного предпринимательства и венчурных инвесторов [разработано автором]

щих потенциалом опережающего роста за счет продуцирования, апробации и коммерциализации наукоемких высокотехнологичных идей, в обмен на долю участия (долю владения) в бизнесе этой рисковой фирмы. Инвестирование может быть осуществлено за счет частного капитала

отдельных физических / юридических лиц или их групп (фондов коллективного инвестирования), а также а счет государственного капитала (посредством участия органов исполнительной власти или уполномоченных структур рассматриваемом инвестиционном процессе).

Итак, вышесказанное позволяет заключить, что венчурное предпринимательство необходимо рассматривать как высшую эволюционную форму организации и ведения бизнеса (вида экономической деятельности), ориентированного на продуцирование и коммерциализацию наукоемких высокотехнологичных решений посредством использования инвестиционных ресурсов в виде венчурного капитала. При этом и предприниматель, и венчурный инвестор не могут быть уверены в том, что разрабатываемая идея (проект или решение) будут потенциально коммерчески успешными и востребованными целевым рынком, соответственно основной и целесообразной формой инвестирования является участие инвестора в капитале вновь создаваемой венчурной фирмы (хозяйствующего субъекта).

Список литературы

1. *Воронов А.А., Дыльнова З.М.* Предпринимательство как особый вид социальной деятельности // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2005. Т. 5. № 1–2. С. 11–20.
2. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Исследование особенностей инновационных трансформаций региональных социально-экономических систем // Региональная экономика: теория и практика. М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2014. № 38 (365). С. 2–9.
3. *Ендовицкий Д.А.* Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 98.
4. *Заиченко Я.И.* Венчурное предпринимательство как предпосылка для развития инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 6 (89). С. 211–214.
5. Инновационный менеджмент / под ред. проф. *С.Д. Ильенковой*. М.: изд-во «Юнити-Дана», 2004.
6. *Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития// МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 2 (18). С. 4–10.
7. *Куликов И.Н.* Роль венчурного капитала в предпринимательстве и инновациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10 (70). С. 7.

8. *Лясников Н.В., Дудин М.Н., Широковских С.А.* Предпринимательские структуры: устойчивость, инновационность, конкурентоспособность. Монография. М.: изд-во «Элит», 2011.
9. *Лясников Н.В., Дудин М.Н.* Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: изд-во «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
10. *Нестеренко А.* Экономика и институциональная теория. М.: изд-во «Эдиториал УРСС», 2002.
11. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России – 2013 // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2013.
12. *Панченко Е.А.* Венчурное предпринимательство в современных российских условиях: особенности развития // Современные технологии управления. 2012. № 24 (24). С. 60–63.
13. *Реймонд Ф.* История бизнеса день за днем. М.: изд-во «Добрая книга», 2007. С. 64–68.
14. *Тимофеева А.А.* История российского предпринимательства. М.: изд-во «Флинта», 2011. С. 55.
15. *Тимофеева Л.А.* Венчурное (рисковое) предпринимательство // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. № 1. С. 67–71.
16. *Шарунов В.В.* Организационно-правовые основы бизнеса. СПб.: Бизнес-Микро, 2011.
17. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции от 02.07.2013 N 144-ФЗ) // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
18. *Янч Э.* Прогнозирование научно-технического прогресса. М.: изд-во «Прогресс», 1970. С. 112.
19. *Freeman C.* The economics of industrial innovation. Routledge, 2005.
20. *Jensen M., Meckling W.* Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, 1976. №3 (October). P. 305–360.
21. *Shumpeter J.A.* Business Cycles. N.Y. 1939.
22. *Kong C., Stevens G.R.* Devising a Neo-Schumpeterian Knowledge Funnel for Understanding Innovation in Produkt and Process // Шумпетеровские чтения (материалы 1-й международной научно-практической конференции). Пермь: изд-во Пермского государственного технического университета. 2011. С. 12–18.

ESSENCE OF VENTURE BUSINESS

Annotation. *This article is devoted to the study of the theory of innovation and venture business.*

In the context of the information society development stage venture enterprise structures have to face risks that ten years ago it was impossible to even imagine. Advanced technology, deregulation and information technology development completely turned approaches to risk management.

Factors sometimes created to facilitate the management of venture enterprise structures, will soon become a source of new risks. The heads of companies and organizations is acute, one of the main problems - to develop a single meaningful management strategies in turbulence changing internal and external environment.

Initially control of each separate species at risk of developing entirely apart.

Concentrating in specific units, highly specialized technology management, financial, insurance risk is carried out without proper coordination and as a result, there has been only a limited effect, not saving the organization from of complex risks.

Keywords: *entrepreneurship, venture, technologies, innovations, diffusion.*

A. V. Busygina,
applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

В. А. Верников [1]

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРОЙ

Предмет / тема. *Современный этап экономического развития РФ делает актуальным вопрос стратегического управления и планирования предпринимательскими структурами, ввиду того, что данные структуры являются локомотивом развития экономики всей страны в целом. Учитывая, что от качества планирования и управления во многом зависит успех деятельности всех предпринимательских структур, анализу аналитических инструментов стратегического планирования и управления уделяется много внимания. Залог выживаемости и основа стабильного положения предприятий и организаций в условиях рыночной экономики – это стратегическая устойчивость.*

Цель / задачи. *Цель данной работы заключается в исследовании теоретико-методологических основ аналитических инструментов стратегического планирования и управления предприятия.*

Методология. *Методической основой данной статьи явились сравнительный и статистический методы анализа.*

Выводы / значимость. *Практическое значение данной работы заключается в проведении критического обзора основных аналитических инструментов стратегического планирования и управления.*

Ключевые слова: *стратегическое планирование и управление, реорганизации управления, предпринимательская активность, развитие инновационных преобразований, барьеры развития предпринимательства.*

Стратегическое управление предприятием, объединением совсем недавно являлось для российской экономики сравнительно новым, непривычным явлением. Необходимость в нем появилась в результате экономической реформы, результатом которой стал переход от плановой экономики с ее централизованным стратегическим управлением целыми отраслями производства к рыночной экономике, в которой предприятия различных форм собственности получили полную хозяйственную самостоятельность.

[1] **Верников В. А.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, vernikov72@mail.ru

Образно говоря, стратегическое управление призвано расширить горизонты прогнозирования, усилить дальнозоркость и тем самым создать возможность своевременной ответной реакции предприятия на те изменения, которые происходят в его внешней сфере: на рынках товаров и технологий, в научно-технической, экономической, социальной и политических сферах. Оказаться без стратегического управления для предприятия означает лишиться способности дальновидения и перейти к принятию лишь краткосрочных, порой сиюминутных или запоздалых решений.

Аналитические инструменты стратегического управления и планирования делятся на две группы: методики, используемые для анализа внутреннего состояния предприятия и его внешней среды и используемые для анализа конкурентной позиции предприятия. Стратегическое планирование состоит из ряда взаимосвязанных этапов. Сначала проводится исследование внешней и внутренней среды организации, дальше стадия «принятие решений», потом определяются основные ориентиры фирмы и ее миссия, на основании всех данных делается планирование и все это нужно притворить в жизнь.

Модель стратегического планирования представлена на рис. 1.

Рис. 1. Модель стратегического планирования

Стратегическое планирование является одним из важнейших условий успешного функционирования предприятия, обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Отсюда следует вывод: для того чтобы направить компанию в нужное «русло» нам необходимо пройти все этапы стратегического планирования, что позволит руководству компа-

нии лучше понять чем точно мы занимаемся, на что стоит обратить внимание, наши слабые сильные стороны, прогнозы на будущее.

Одним из наиболее красноречивых показателей стратегического положения предприятия является конкурентоспособность ее цен и величина ее издержек по сравнению с издержками конкурентов. Различия в издержках у конкурентов могут быть вызваны:

- различием в ценах на сырье, комплектующие, энергию;
- различиями в возрасте оборудования;
- различиями в производственных издержках, что может быть связано с экономией на масштабе производства, эффектом обучения и опыта, различным уровнем оплаты труда, разными уровнями производительности, разными уровнями налогообложения и т.п.
- различиями в уровне зависимости конкурентов от инфляции и от изменения обменных курсов иностранных валют (что случается в глобальных отраслях, где предприятия конкурентов находятся в разных странах);
- различиями в затратах на маркетинг, продажу и продвижение товара, а также в расходах на рекламу;
- различиями в издержках на сбытовую сеть.

Для того чтобы предприятие было конкурентоспособным, его издержки должны примерно соответствовать издержка его конкурентов. Стратегический анализ издержек включает в себя сравнение издержек предприятия с его основными конкурентами по всей цепочке, начиная от покупки сырья и вплоть до цен, уплаченных за товар конечными потребителями.

Важнейшим инструментом анализа состояния предприятия является цепочка ценностей, определяющая деятельность, функции и процессы по разработке, производству, продвижению, доставке и поддержке продукта или услуги. Цепочка ценностей предприятия позволяет определить основные виды деятельности, создающие стоимость для потребителя, и вспомогательные виды деятельности; цепочка ценностей является средством для стратегической оценки связи между видами деятельности, осуществляемыми внутри предприятия и за его пределами, что важно для разработки стратегии, а также для определения того, как можно развить существующие преимущества.

Для анализа тенденций изменения внешней среды предприятия используется техника анализа ПЭСТ. Данная методика предполагает изучение четырех основных групп факторов, оказывающих влияние на предприятие: политических, социальных, экономических, технологических.

Технология использования методики ПЭСТ достаточно проста и состоит из нескольких этапов.

- Этап 1. выделяют факторы, определяющие состояние макросреды предприятия.
- Этап 2. факторы выписывают в таблицу отдельно по каждой составляющей макросреды.
- Этап 3. Факторы анализируют и определяют состояние каждого фактора и тенденцию его изменения.
- Этап 4. Оценивают характер влияния факторов на деятельность предприятия (отрицательное или положительное).
- Этап 5. Оценивают степень влияния факторов на деятельность предприятия по шкале от -5 (крайнее отрицательное влияние) до +5 (крайнее положительное влияние).
- Этап 6. Определяют суммарное влияние на предприятие всех факторов внешней среды с учетом характера их влияния.
- Этап 7. Разрабатывают план ответных мер (возможных действий предприятия по ослаблению или предотвращению отрицательного воздействия на ее конкурентные позиции угроз и использованию открывающихся благоприятных возможностей).
- Этап 8. Оценивают степень влияния на деятельность предприятия каждого из факторов, при условии, что предприятие соответствующим образом отреагирует на происходящие во внешней среде изменения (шкала от -5 до +5).
- Этап 9. Определяют силу и направленность суммарного влияния на предприятие факторов внешней среды при условии, что предприятие соответствующим образом отреагирует на происходящие во внешней среде изменения.
- Этап 10. Определяют не появились ли новые факторы макросреды, оказывающие влияние на деятельность предприятия, и возвращаются к этапу 1.

Анализ по методике ПЭСТ должен проводиться систематически. Частота его проведения зависит от сферы бизнеса и уровня нестабильности внешней среды.

Результаты анализа внутреннего состояния предприятия и состоянии внешней среды позволяют оценить соответствие возможностей предприятия рыночным запросам, на основе чего разрабатываются обоснованные программы развития организации и ее поведения на рынке. Чтобы

ответить на вопросы, касающиеся того, насколько эффективна действующая стратегия; каковы сильные, слабые стороны предприятия; являются ли цены и издержки предприятия конкурентоспособными можно использовать SWOT – анализ.

SWOT – анализ представляет собой оценку внутренней среды фирмы (ее силы и слабости), а также внешних возможностей и угроз. SWOT – анализ состоит из ряда последовательных этапов. На первом этапе исследования предприятие составляет список своих слабых (отсутствие четкой стратегии, устаревшие производственные мощности, недостаток финансовых ресурсов, узкая номенклатура выпускаемой продукции, слабый маркетинг и т.п.) и сильных (наличие ресурсов, хорошая репутация, низкие издержки, наличие технологий, хорошо организованная реклама и т.п.) сторон. На втором этапе исследования компания составляет список возможностей и угроз, заключенных во внешней среде. На третьем этапе исследования определяется взаимозависимость факторов внутренней и внешней среды. На четвертом этапе оценивается значимость факторов и их влияние на формирование стратегии в целом; при этом используют метод экспертных оценок.

Анализ конкурентных позиций занимает важное место в стратегическом менеджменте, так как на основе результатов этого анализа принимаются решения о стратегическом развитии организации. Существуют различные подходы к проведению конкурентного анализа.

Модель Гарвардской школы бизнеса, представленная на рис. 2, основывается на анализе преимуществ и недостатков в работе организации, возможностей и угроз, исходящих от окружения, а также системы базовых ценностей руководителей компании.

Основным принципом построения модели является поиск соответствия между данными категориями.

Исторически первой моделью корпоративного стратегического планирования принято считать так называемую модель «роста-доли», которая больше известна как модель BCG. Эта модель представляет из себя своеобразное отображение позиций конкретного вида бизнеса в стратегическом пространстве, определяемом двумя координатными осями, одна из которых используется для измерения темпов роста рынка соответствующего продукта, а другая – для измерения относительной доли продукции организации на рынке рассматриваемого продукта.

Появление модели BCG явилось логическим завершением одной исследовательской работы, проведенной в свое время специалистами консалтинговой компании Boston Consulting Group.

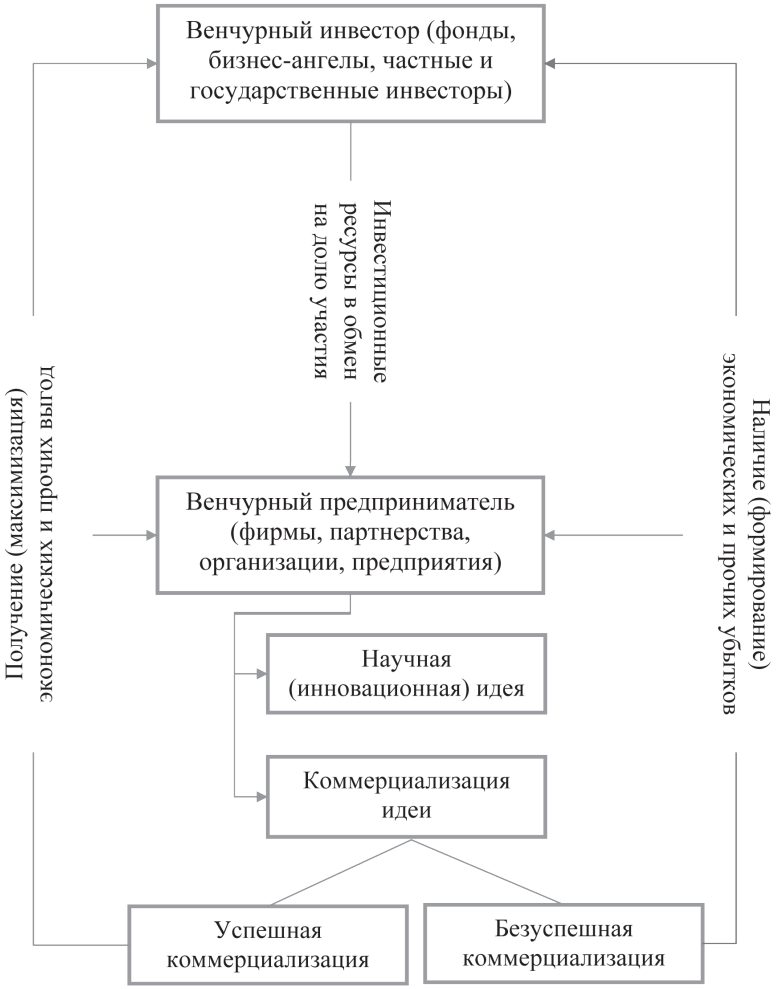


Рис. 2. Гарвардская модель стратегического анализа

Модель Бостонской консалтинговой группы базируется на следующей теоретической предпосылке. Если в конкурентной среде уровень цен определяется издержками наименее эффективного, но тем не менее необходимого для удовлетворения существующего спроса производителя, то предприятие всегда будет заинтересовано работать в той отрасли, в которой оно способно производить продукцию с наименьшими издерж-

ками и продавать ее по наименьшей цене в течение значительного промежутка времени.

В модели BCG основными коммерческими целями организации предполагаются рост нормы и массы прибыли. При этом набор допустимых стратегических решений относительно того, как можно достичь эти цели, ограничивается четырьмя вариантами:

1. Увеличение доли бизнеса организации на рынке.
2. Борьба за сохранение доли бизнеса организации на рынке.
3. Максимальное использование положения бизнеса организации на рынке.
4. Освобождение от данного вида бизнеса.

Решения, которые предполагает модель BCG, зависят от положения конкретного вида бизнеса организации в стратегическом пространстве, образуемом двумя координатными осями. По оси ординат откладывается, как уже отмечалось, значение темпов роста рынка (соответствующего исследуемой в данный момент области бизнеса). Использование этого параметра в модели BCG важно по трем причинам:

1. Если темпы роста рассматриваемого рынка более высокие в сравнении с другими рынками, то организация, строящая свой бизнес в соответствующей области, может рассчитывать на увеличение своей относительной доли сравнительно проще. Это может быть достигнуто путем ускорения собственных темпов наращивания своего бизнеса. Для получения большей доли на рынке не требуется специальных действий, направленных на то, чтобы заставить конкурентов сокращать их аналогичный бизнес.
2. Растущий рынок, как правило, обещает в скором будущем отдачу от инвестиций в данный вид бизнеса.
3. Повышенные темпы роста рынка воздействуют на объем денежной наличности со знаком минус даже в случае довольно высокой нормы прибыли, так как требуют повышенных инвестиций в развитие бизнеса.

Метод БКГ позволяет на основе изучения видов деятельности предприятия составить оптимальный портфель этих видов деятельности, а также оценить позиции конкурирующих фирм по отношению друг к другу.

На оси абсцисс выставляется измерение некоторых конкурентных позиций организации в данном бизнесе в виде отношения объема продаж организации в данной бизнес-области к объему продаж крупнейшего в

данной бизнес-области конкурента организации. В оригинальной версии BCG шкала абсцисс является логарифмической.

Таким образом, модель BCG представляет из себя матрицу 2х2, на которой области бизнеса изображаются окружностями с центрами на пересечении координат, образуемых соответствующими темпами роста рынка и величинами относительной доли организации на соответствующем рынке (рис. 3).

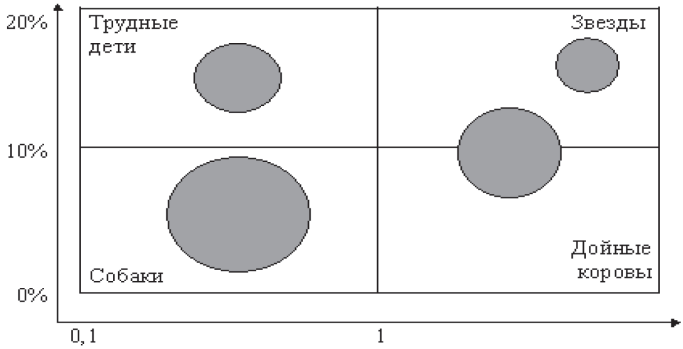


Рис. 3. Матрица БКГ «Рост – доля рынка»

Каждая нанесенная на матрицу окружность характеризует только одну бизнес-область, характерную для исследуемой организации. Величина окружности пропорциональна общему размеру всего рынка (иными словами, учитывается не только размер бизнеса у данной конкретной организации, а вообще его размер как отрасли в масштабах всей экономики. Чаще всего этот размер определяется простым сложением бизнеса организации и соответствующего бизнеса ее конкурентов). Иногда на каждой окружности (бизнес-области) выделяется сегмент, характеризующий относительную долю бизнес-области организации на данном рынке, хотя для получения стратегических выводов в этой модели это необязательно. Размеры рынка, как и бизнес-области, чаще всего оцениваются по объемам продаж, а иногда и по стоимости активов.

Особо следует отметить, что деление осей на 2 части сделано не случайно. В верхней части матрицы оказываются бизнес-области, относящиеся к отраслям с темпами роста выше средних, в нижней, соответственно, с более низкими. В оригинальной версии модели BCG принято, что границей высоких и низких темпов роста является 10%-е увеличение объема производства в год.

Ось абсцисс, как уже отмечалось, является логарифмической. Поэтому обычно коэффициент, характеризующий относительную долю рынка, занимаемую бизнес-областью, изменяется от 0,1 до 10. Отображение конкурентной позиции (которая понимается здесь как отношение объема продаж организации в соответствующей бизнес-области к общему объему продаж у ее конкурентов) на логарифмической шкале является принципиальной деталью модели BCG. Дело в том, что основная идея этой модели предполагает наличие такой функциональной зависимости между объемом производства и себестоимостью единицы продукции, которая на логарифмической шкале выглядит как прямая линия.

Разбивка матрицы по оси абсцисс на две части позволяет выделить две области, в одну из которых попадают бизнес-области со слабыми конкурентными позициями, а во вторую – с сильными. Граница двух областей проходит на уровне коэффициента 1,0.

В основе Бостонской матрицы лежит модель жизненного цикла товара, в соответствии с которой товар в своем развитии проходит четыре стадии: выход на рынок (товар-«проблема»), рост (товар-«звезда»), зрелость (товар «дойная корова») и спад (товар «собака»).

Товары-«звезды» - это рыночные лидеры, находящиеся, как правило, на пике своего продуктового цикла. Когда темп роста рынка замедляется, товары-«звезды» становятся «дойными коровами». Это продукты, занимающие лидирующие позиции на рынке с низким темпом роста; они не только окупают себя, но и обеспечивают фонды для инвестирования в новые проекты, от которых зависит будущий рост предприятия. Товары-собаки – это продукты, которые имеют низкую долю рынка и не имеют возможностей роста, так как находятся в непривлекательных отраслях. Новые продукты имеют статус товара-«проблемы». В идеале сбалансированный номенклатурный портфель предприятия должен включать 2–3 товара-«коровы», 1–2 «звезды», несколько «проблем» в качестве задела на будущее и, возможно, небольшое число товаров-«собак». В данной матрице по горизонтальной оси фиксируются значения относительной доли рынка, по вертикальной оси – темпы роста рынка в постоянных ценах. Круги, расположенные в левой части матрицы, характеризуют компании, являющиеся лидерами на своих рынках; а круги, находящиеся в правой части матрицы, соответствуют компаниям, занимающим второстепенные позиции в своих отраслях. Степень их отставания от лидеров определяется относительной долей рынка.

В начале 1970-х годов появилась аналитическая модель, совместно предложенная корпорацией General Electric и консалтинговой компанией McKinsey & Co. и получившая название «модель GE/McKinsey». К

1980 году она стала наиболее популярной многофакторной моделью анализа стратегических позиций бизнеса. Одно время в середине 80-х годов оценивалось, что примерно 36% организаций из списка Форчун 1000 и 45% организаций из списка Форчун 500 внедрили у себя эту методику анализа и планирования.

Модель GE/McKinsey представляет собой матрицу, состоящую из 9 ячеек для отображения и сравнительного анализа стратегических позиций направлений хозяйственной деятельности организации. Главной особенностью этой модели явилось то, что в ней впервые для сравнения видов бизнеса стали рассматриваться не только «физические» факторы (такие, как объем продаж, прибыль, отдача инвестиций и т.п.), но и субъективные характеристики бизнеса, такие, как изменчивость доли рынка, технологии, состояние кадрового обеспечения и т.п.

В центре внимания модели GE/McKinsey находится будущая прибыль или будущая отдача капиталовложений, которые могут быть получены организациям. Другими словами, основной упор сделан на то, чтобы проанализировать, какое влияние на прибыль могут оказать дополнительные инвестиции в конкретный вид бизнеса в краткосрочной перспективе.

Таким образом, все рассматриваемые виды бизнеса организации ранжируются в качестве кандидатов с точки зрения получения дополнительных инвестиций как по количественным, так и по качественным параметрам. Для того, чтобы отдельный вид бизнеса «выиграл» хорошие инвестиции в будущем, рассматриваются не только текущие объемы продаж, прибыль и капиталоотдача (т.е. строго количественные параметры), но и другие разнообразные факторы, как, например, изменчивость доли рынка и технологии, лояльность персонала, уровень конкуренции, общественная потребность (т.е. параметры, которые достаточно трудно выражаются количественно).

Матрица GE/McKinsey имеет размерность 3x3 и представлена на рис. 4. По осям У и Х выставляются интегральные оценки, соответственно, привлекательности рынка (или отрасли бизнеса) и относительного преимущества организации на соответствующем рынке (или сильных сторон соответствующего бизнеса организации). Параметры, с помощью которых оценивается положение бизнеса по оси У, практически не подконтрольны организации. Их значение можно лишь зафиксировать, но оказывать влияние на их значение практически невозможно. Позиционирование же бизнеса организации по оси Х находится под контролем самой организации и при желании может быть изменено.

По сравнению с моделью BCG, в которой использовалась матрица стратегического позиционирования размерностью 2x2, в модели GE/McKinsey

Рис. 4. Структура матрицы GE/McKinsey

размерность этой матрицы увеличена до 3x3. Это позволило не только давать более детальную классификацию сравниваемых видов бизнеса, но и рассматривать более широкие возможности стратегического выбора.

Анализируемые виды бизнеса отображаются на сетке матрицы в виде кружков, или «пузырьков», центры которых однозначно задаются оценками привлекательности рынка (ось У) и относительного преимущества организации на рынке (ось Х). Каждый кружок соответствует общему объему продаж на некотором рынке, а доля бизнеса организации в этом объеме продаж показывается сегментом в этом кружке.

Как ось У, так и ось Х условно делятся на три части: верхний, средний и нижний ряды. Таким образом, сетка оказывается состоящей из девяти клеток. Стратегические позиции бизнеса улучшаются по мере его перемещения на матрице справа налево снизу вверх.

В матрице выделяются три области стратегических позиций: 1) область победителей, 2) область проигравших, 3) средняя область, в которую входят позиции, в которых стабильно генерируется прибыль от бизнеса, средние позиции бизнеса и сомнительные виды бизнеса.

Виды бизнеса, которые при позиционировании попадают в область «победителей», имеют лучшие или средние по сравнению с остальными значения факторов привлекательности рынка и преимуществ организации

на рынке. В отношении таких видов бизнеса скорее всего может быть принято положительное решение по поводу дополнительных инвестиций. Такие виды бизнеса, как правило, обещают в ближайшем будущем дальнейшее развитие и рост.

Для позиции, которая условно названа Победитель 1, характерны наивысшая степень привлекательности рынка и относительно сильные преимущества организации на нем. Организация, скорее всего, будет являться безусловным лидером или одним из лидеров на данном рынке. Угрожать ей может только возможное усиление позиций отдельных конкурентов. Поэтому стратегия организации, находящейся в такой позиции, должна быть нацелена на защиту своего положения преимущественно с помощью дополнительных инвестиций.

Для позиции с условным названием Победитель 2 характерны высшая степень привлекательности рынка и средний уровень относительных преимуществ организации. Такая организация явно не является лидером в своей отрасли, но и в то же время не отстает от него слишком далеко. Стратегической задачей такой организации является, прежде всего, определение своих слабых и сильных сторон, а затем осуществление необходимых инвестиций с целью извлечения максимальной выгоды из своих сильных сторон и улучшения слабых.

Позиция Победитель 3 занимается организациями с такими видами бизнеса, у которых рыночная привлекательность держится на среднем уровне, но при этом преимущества организации на таком рынке очевидны и сильны. Для такой организации необходимо, прежде всего: определить наиболее привлекательные рыночные сегменты и инвестировать именно в них; развивать свои способности противостоять воздействию конкурентов; увеличивать объемы производства и через это добиваться увеличения прибыльности своего организации.

Виды бизнеса, попадающие в три клетки в нижнем правом углу матрицы, называют Проигравшими. Это такие виды, которые обладают по крайней мере одним из низших и не обладают ни одним из высших параметров, откладываемых на осях X и У.

Дополнительные инвестиции организации в такие виды бизнеса, как правило, должны быть ограничены или остановлены вовсе, так как связь между такими инвестициями и массой прибыли организации отсутствует.

Для Проигравшего 1 характерна средняя привлекательность рынка и низкий уровень относительных преимуществ на рынке (средняя клетка в правом ряду).

Для вида бизнеса в данной позиции целесообразно рекомендовать постараться отыскать возможности улучшения положения в областях с низким уровнем риска, развивать те области, в которых данный бизнес имеет явно низкий уровень риска, стремиться по возможности превращать отдельные сильные стороны бизнеса в прибыль, а если ничего этого невозможно, то просто покинуть данную бизнес-область.

Для Проигравшего 2 характерны низкая привлекательность рынка и средний уровень относительных преимуществ на рынке (средняя клетка в нижнем ряду). Для данной позиции никаких особых сильных сторон или возможностей не характерно. Отрасль бизнеса скорее можно назвать непривлекательной. Организация явно не является лидером в таком виде бизнеса, хотя ее можно рассматривать как серьезного конкурента для остальных. В таком положении организации целесообразно сконцентрировать усилия на снижении риска, защите своего бизнеса в наиболее прибыльных областях рынка, а если конкуренты стремятся выкупить данный бизнес и предлагают хорошую цену, то лучше согласиться.

Позиции Проигравшего 3 определяются низкой привлекательностью рынка и низким уровнем относительных преимуществ организации в данном виде бизнеса. В таком положении можно только стремиться получать прибыль, которая может быть получена, воздержаться вообще от каких-либо инвестиций, либо выходить из данного вида бизнеса вообще.

Виды бизнеса, попадающие в три клетки, расположенные вдоль диагонали, идущей от нижнего левого к верхнему правому краю матрицы, называют «пограничными». Это такие виды бизнеса, которые могут как расти при определенных условиях, так и, наоборот, сокращаться.

Если бизнес относится к сомнительным видам бизнеса (верхний левый угол), что связано, как правило, с относительно незначительными конкурентными преимуществами организации, вовлеченной в весьма привлекательный и перспективный с точки зрения состояния рынка бизнес, то возможны следующие стратегические решения:

1) развитие организации в направлении усиления тех ее преимуществ, которые обещают превратиться в сильные стороны;
2) выделение организацией своей ниши на рынке и инвестирование в ее развитие;
3) если ни 1), ни 2) оказывается невозможно, то лучше оставить данный вид бизнеса.

Бизнес, относящийся к средним позициям, характеризуется отсутствием каких-либо особенных качеств: средний уровень привлекательности

рынка, средний уровень относительных преимуществ организации в данном виде бизнеса. Такое положение определяет и осторожную стратегическую линию поведения: инвестировать выборочно и только в очень прибыльные и наименее рискованные мероприятия.

Виды бизнеса организации, чье положение определяется низким уровнем привлекательности рынка и высоким уровнем относительных преимуществ самой организации в данной отрасли, называют Производителями прибыли. В таком положении управлять инвестициями следует с точки зрения получения эффекта в краткосрочной перспективе, ибо в любое время может наступить коллапс отрасли. При этом инвестиции должны концентрироваться вокруг наиболее привлекательных рыночных сегментов

В каждой из вышеперечисленных матриц есть достоинства и недостатки, которые необходимо анализировать и учитывать при стратегическом управление и планирование предпринимательской структурой.

Список литературы

1. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrrf_m.
2. *Авербух В.М.* Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) // Вестник СтавГУ: журнал. Ставрополь, 2010. № 71. С. 159–166.
3. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: МИИ Наука, 2011. № 1. С. 278–285.
4. Социально-экономическая география зарубежного мира / под ред. *В.В. Вольского*. 2-е изд., испр. М.: Дрофа, 2003. 560 с.
5. *Ткаченко Д.* Комплексная оценка стратегического плана развития промышленного предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 2. С. 345–349.
6. *Ходжич М.В.* Основные понятия стратегического планирования как функции стратегического управления // Вестник Владимирского юридического института. 2009. № 1. С. 171–173.
7. *Чермит З.Ш.* Теоретические основы стратегического планирования на предприятии//Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2009. № 3. С. 95–98.
8. *Жуков Е.А.* Концептуальные основы модернизации и устойчивого развития экономики России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 17. С. 4–8.

9. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 19. С. 4–17.
10. *Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D.* Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
11. *Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G.* The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.

References

1. Mezhdunarodnye rezervy Rossijskoj Federacii [The international reserves of the Russian Federation]. Mode of access: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?Prtid=mrrf_m.
2. Averbuch V.M. Shestoj tehnologicheskij uklad i perspektivy Rossii (kratkij obzor) [Sixth technological structure and prospects of Russia (a brief overview)]. *Bulletin StavGU: magazine*. Stavropol, 2010, № 71, pp. 159–166.
3. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Modernizacija innovacionnoj jekonomiki v kontekste formirovanija i razvitija venchurnogo rynka [Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market]. *Obshhestvennye nauki = Social Sciences*. M.: MII «Sciences», 2011, № 1, pp. 278–285.
4. Social'no-jekonomicheskaja geografija zarubezhnogo mira/ Pod red. V.V. Vol'skogo [Socio-economic geography of the foreign world / ed. V. Volsky. 2nd ed., Rev]. M.: Bustard, 2003. 560 p.
5. Tkachenko D. Kompleksnaja ocenka strategicheskogo plana razvitija promyshlennogo predprijatija [Integrated assessment of the strategic plan for the development of the industrial enterprise]. *RISK: Resursy, informacija, snabzhenie, konkurencija = RISK: resources, information, procurement, competition*, 2011, № 2, pp. 345–349.
6. Hodzic M.V. Osnovnye ponjatija strategicheskogo planirovanija kak funkcii strategicheskogo upravlenija [Basic concepts of strategic planning as a function of strategic management]. *Vestnik Vladimirskogo juridicheskogo instituta = Herald of Vladimir Law Institute*, 2009, № 1, pp. 171–173.
7. Chermit Z.Sh. Teoreticheskie osnovy strategicheskogo planirovanija na predprijatii [The theoretical basis for strategic planning at the enterprise]. *Vestnik Majkopskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta = Herald of Maikop State Technological University*. 2009, № 3, pp. 95–98.
8. Zhukov E.A. Konceptual'nye osnovy modernizacii i ustojchivogo razvitija jekonomiki Rossii [Conceptual bases of modernization and sustainable

development of the economy of Russia]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 17, pp. 4–8.

9. Komkov N.I. Potencial'nye vozmozhnosti programmno-celevogo upravlenija i uslovija ih ispol'zovanija [The potential of Management by Objectives and terms of use] // *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 19, pp. 4–17.
10. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // *American journal of applied sciences*, 2014, Vol. 11, No. 2, pp. 189–194.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // *Life Science Journal*, 2014, Vol. 11, № 8, pp. 549–552.

ANALYTICAL TOOLS FOR STRATEGIC PLANNING AND BUSINESS MANAGEMENT STRUCTURE

The subject / topic. *The current stage of economic development of the Russian Federation makes the question of strategic management and planning business structures, due to the fact that these structures are the engine of economic development of the country as a whole. Given that the quality of the planning and management depends largely on the success of all business organizations, the analytical tools of strategic planning and management is paid a lot of attention. Pledge of survival and the foundation stability of enterprises and organizations in a market economy – a strategic stability.*

The purpose / objectives. *The aim of this work is to study the theoretical and methodological foundations of analytical tools for strategic planning and management of the enterprise.*

Methodology. *Methodological basis of this article were comparative and statistical analysis methods.*

Conclusions / significance. *The practical significance of this study is to conduct a critical review of basic analytical tools of strategic planning and management.*

Keywords: *strategic planning and management, reorganization of management, entrepreneurial activity, the development of innovation, barriers to entrepreneurship development.*

V. A. Vernikov,
PhD (Economics), associate Professor of «Accounting» department
REU im.G.V. Plekhanov

vernikov72@mail.ru

И. М. Гурова [1]

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Конкурентоспособность, обусловленная множеством различных факторов, является важнейшим аспектом выживания организации в современных условиях. В данной статье выявляется взаимосвязь конкурентоспособности и трансакционных издержек организации.*

Ключевые слова: *трансакционные издержки, конкурентоспособность организации, факторы конкурентоспособности.*

Проблемы достижения конкурентоспособности организации в современной экономике являются одними из наиболее важных в контексте успешного функционирования предприятий и широко обсуждаются специалистами в последние десятилетия. Вместе с тем, вопросы влияния трансакционных издержек на конкурентоспособность организации и взаимосвязи данных экономических явлений до сих пор недостаточно исследованы.

С точки зрения охвата всего разнообразия ситуаций экономического взаимодействия сложной современной рыночной среды, характеризующейся неопределенностью, асимметричностью информации и высокой степенью конкуренции, трансакционные издержки определяются как совокупность денежных и неденежных затрат, не относящихся к физическому процессу производства, и отражают ценность ресурсов организации (денег, времени, труда), затраченных на осуществление рыночного взаимодействия и экономической координации (иначе говоря, трансакций). Соответственно, данная категория включает широкий спектр затрат, связанных с ведением и обеспечением защиты бизнеса, поиском и обменом информацией, заключением и исполнением контрактов, и т.д.

[1] **Гурова Ирина Михайловна**, аспирант, АНО ВПО «Российская Академия предпринимательства», Россия (105005, г. Москва, ул. Радио, д. 14)

Таким образом, многообразие взаимосвязей современной организации (как рыночного, так и внутрифирменного характера) определяет сложность и разнообразие форм проявления трансакционных издержек, индивидуальных для каждой конкретной компании. При этом специфичными особенностями трансакционных издержек являются их частичная имплицитность (связанная, например, с тем, что ряд затрат может находиться в сфере неофициальных связей), а также трудность их оценки в денежном выражении (обусловленная сложностями стоимостного выражения затрат и потерь ряда временных, человеческих и др. ресурсов).

Среди характерных групп трансакционных издержек можно выделить, к примеру, различающиеся:

- по направленности объекта – издержки поиска информации (связаны с обеспечением информацией о рынках сбыта, товарах и услугах, ценах и качестве, покупателях и поставщиках, включая затраты на рекламу), издержки ведения переговоров и заключения контрактов (обусловлены отвлечением существенных ресурсов на эти процессы), издержки измерения (необходимы для определения и контроля меры качества и количества товаров и услуг), издержки спецификации и защиты прав собственности (связаны с обеспечением юридической защиты, включая содержание судов, арбитража, других государственных органов, и затраты, необходимые для восстановления нарушенных прав), издержки оппортунистического поведения (определены возможностью недобросовестных действий других участников сделки);
- по сфере проникновения – внешние (рыночные, инфраструктурные, политические) и внутренние (управленческие);
- по отношению к моменту сделки – издержки, возникающие до, во время и после ее совершения;
- по специфичности объекта – общие (относятся к стандартным ресурсам) и специфические (предназначены для использования только в конкретной ситуации);
- по частоте возникновения – однократные и регулярные;
- по длительности действия – кратко- и долгосрочные, и другие.

Конкурентоспособность в широком смысле представляет собой относительную интегральную категорию, которая оценивает свойства какого-либо объекта по наличию у него преимуществ относительно аналогов. Следовательно, конкурентоспособность организации определяется как ее способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщи-

кам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.

На конкурентоспособность организации влияет ряд различных факторов, которые можно рассматривать с точки зрения следующих наиболее существенных групп критериев:

- среда возникновения – факторы, сформированные внешней (экономические, рыночные, политические, правовые, инфраструктурные, социально-культурные и т.д.) и внутренней средой (организационные, кадровые, производственные, ресурсные, технологические, инновационные, финансовые, маркетинговые, интеллектуальные и др.);
- специализация – общие (универсальные, для широкого использования) и частные (уникальные, предназначенные для применения в определенной ситуации) факторы;
- степень развитости – базовые (существующие объективно и образующие низкий уровень преимуществ) и перспективные (развиваются на основе базовых, требуют вложений со стороны организации и формируют устойчивые конкурентные преимущества);
- временной горизонт управления – оперативные (отражают конкурентоспособность продукции), тактические (показывают состояние организации) и стратегические факторы (выражают инвестиционную привлекательность предприятия).

Практически любые социально-экономические явления и процессы хозяйственной деятельности предприятия, которые каким-либо образом влияют на уровень его конкурентоспособности (т.е. являются факторами конкурентоспособности), выражаются в форме разнообразных взаимодействий организации во внешней и внутренней среде (т.е. трансакций). Следовательно, трансакционные издержки, сопровождающие такие взаимодействия, тесно связаны с достижением конкурентоспособности. Мало того, определенное сходство категорий конкурентоспособности и трансакционных издержек присутствует в многообразии и сущностном составе их критериев.

Разнообразие институциональных связей оказывает значительное воздействие на функционирование предприятий и определяет структуру факторов, влияющих как на конкурентоспособность, так и на величину трансакционных издержек. При этом объем трансакций организации в немалой степени зависит от конкурентности рынка и соответствующей позиции организации. В свою очередь, процесс повышения конкурентоспособности требует от компании комплекса управленческих действий, которые сопро-

вождаются определенными затратами, большинство из которых представляет собой именно трансакционные издержки. Все указанное подтверждает схожую основу и взаимозависимость рассматриваемых явлений.

Таким образом, трансакционная деятельность является важным аспектом обеспечения устойчивости конкурентной позиции современной организации, а трансакционные издержки представляют собой специфический фактор конкурентоспособности, основной показатель которого – оптимальное распределение и сбалансированность уровня данного вида затрат с получением максимально возможной отдачи.

Список литературы

1. *Дудин М.Н., Лясников Н.В., Похвощев В.А., Толмачев О.М.* Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды. Монография / под ред. В.С. Балабанова. М.: изд-во «Элит», 2013.
2. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: учебное пособие.М.: ИНФРА-М, 2013. 416 с.
3. *Портер М.* Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
4. Рыночная экономика. Словарь / под общ. ред. *Г.Я. Кипермана*. М.: Республика, 1993.
5. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / *Р.А. Фатхутдинов*. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
6. *Хаджаев Р.Ш., Иванченко В.Р.* О методических подходах к оценке конкурентоспособности малых предприятий // Вестн. Балтийск. фед. ун-та им. И. Канта. 2011. № 3. С. 88–92.
7. *Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф.* Методологические принципы анализа мирового рынка товара с использованием системы взаимосвязанных эконометрических уравнений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3(19). С. 50–58.
8. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № (3)19. С. 4–17.

INTERRELATION OF COMPETITIVENESS AND TRANSACTION COSTS OF THE ORGANIZATION

Annotation. *The competitiveness of organization, caused by many different factors, is the most important aspect for the survival of the organization in modern conditions. This article reveals the interrelation of competitiveness and transaction costs of the organization.*

Keywords: *transaction costs, competitiveness of the organization, competitiveness factors.*

References

1. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Pokhvoshchev V.A., Tolmachev O.M. Formirovanie ustoichivosti predprinimatel'skikh struktur v usloviyakh transformatsii konkurentnoi sredy [Formation stability of enterprise structures in the transformation of the competitive environment]. Monograph / under the editorship of V.S. Balabanov. M.: Publishing House «Elite», 2013.
2. Oleynik A.N. Institutsional'naya ekonomika [Institutional economy: manual]. M.: INFRA-M, 2013. 416 p.
3. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoichivost' [Competitive advantage: how to achieve a good result and ensure its sustainability]. M.: Harvard Business Review, 2005. 715 p.
4. Rynochnaya ekonomika [Market economy]. Dictionary / Under a general Edition of G.Ya. Kiperman. M.: Republic, 1993.
5. Fatkhutdinov R.A. Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya, upravlenie [Competitiveness: economics, strategy, management]. M.: INFRA-M, 2000. 312 p.
6. Hadzhayev R.Sh., Ivanchenko V.R. O metodicheskikh podkhodakh k otsenke konkurentosposobnosti malykh predpriyatii [About methodical approaches to an assessment of competitiveness of small enterprises] // *Vestnik Baltiiskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta = The IKBFU's Vestnik*, 2011, no. 3, pp. 88–92.
7. Didenko N.I., Skripnuk D.F. Konceptual'nye osnovy modernizacii i ustojchivogo razvitija jekonomiki Rossii [The methodological principles of the world market of goods analysis with use of system of the interconnected econometric equations]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, no. 3 (19), pp. 50–58.
8. Komkov N.I. Potencial'nye vozmozhnosti programmno-celevogo upravlenija i uslovija ih ispol'zovanija [The potential of Management by Objectives and terms of use]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, no. 3(19), pp. 4–17.

I. M.Gurova,
applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
i-m-g@yandex.ru

Н. А. Зенова [1]

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПЕРСОНАЛА И ИХ КОНСТАТИРУЮЩАЯ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. *В статье исследуются общие положения концепции инновационного потенциала и интеллектуального капитала персонала, как фактора повышения конкурентоспособности предпринимательских структур, а также аспекты предпринимательства в экономике знаний. В статье показана констатирующая роль инновационного потенциала и интеллектуального капитала персонала в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур.*

Представленная статья показывает, что развитие национальной инновационной системы в рамках концепции устойчивого развития предполагает последовательное эволюционное изменение приоритетов в сферах поиска, разработки, апробации и внедрения всех видов инноваций.

Ключевые слова: *инновационный потенциала и интеллектуальный капитал персонала, экономика знаний, инновация, инновационная экономика.*

«Человечество вступило в новую эпоху своего развития. Это случилось неожиданно и незаметно» [1]. Неожиданность и незаметность смены эпохи, а значит и смены технологического уклада, стало основным фактором неспособности и неготовности малых и больших социально-экономических систем, включаемых в качестве составляющих элементов национальную инновационную систему, к переходу на новую ступень эволюции, к новой стадии развития. Инновации есть ключевой стимул цивилизационного развития на данном этапе эволюции Мир-Системы [2], но фактически значимость инноваций, их системообразующие качества и свойства к настоящему моменту не представляется раскрытой в полной мере. Актуализация

[1] **Зенова Надежда Анатольевна**, аспирант, НОУ ВПО « Институт международных социально-гуманитарных связей», г. Москва, ул. Антонова-Овсеенко, д. 6, стр. 1

дальнейших теоретико-методологических исследований системности и многоаспектности влияния инноваций на функционирование и развитие малых и больших социально-экономических систем несомненна, так же как несомненна и объективна роль инноваций в формировании национальных инновационных систем, которые в свою очередь качественным образом трансформируют направление развития национальной экономики, переводя ее к устойчивому росту [3].

Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года определены задачи инновационной политики, заключающиеся в создании эффективной инновационной системы и развитии институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок, имеющих прямое и непосредственное отношение к сфере интеллектуальной собственности. Но, несмотря на большой интерес со стороны государства и частного предпринимательства к обозначенной выше проблеме, на практике за последние годы предприняты недостаточные меры для того, чтобы изменить ситуацию, в частности сделать экономику страны восприимчивой к инновациям.

По мере перехода результатов интеллектуальной деятельности к объектам интеллектуальной собственности они становятся основными активами инновационных предприятий, однако вопросы формирования и использования таких механизмов и вовлечения их в экономический оборот, а также разработка мер по повышению эффективности функционирования остаются нерешенными. Поэтому возникает объективная потребность в разработке концепции управления интеллектуальной собственностью и инновационным потенциалом персонала предпринимательских структур, предусматривающей широкое использование системного подхода к управлению объектами интеллектуальной собственности. Данное обстоятельство актуализирует выбор темы исследования.

Цель исследования – рассмотреть инновационный потенциал и интеллектуальный капитал персонала и их констатирующею роль в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур.

Методы исследования – общенаучные методы познания, которые включают анализ, синтез, диалектику, абстрагирование, методы системного, исторического, логического, структурного, сравнительного анализа.

Объектом исследования являются интеллектуальный капитал и инновационный потенциала персонала в предпринимательских структурах.

Предметом исследования являются социально-экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе формирования системы

управления интеллектуальной собственностью инновационных предпринимательских структур.

Гипотеза научного исследования. Современное развитие российской экономики предполагает усиление инновационной направленности производства. В последние годы всё больший размах получает инновационное предпринимательство. Инновационные предпринимательские структуры увеличивают свои интеллектуальные активы, становятся обладателями различного рода объектов интеллектуальной собственности. Для того чтобы добиться эффективного использования объектов интеллектуальной собственности инновационных предприятий требуется создание соответствующей системы управления.

Систему управления инновационным потенциалом и интеллектуальным капиталом персонала предпринимательских структур следует рассматривать как совокупность управляющей, управляемой, целевой и обеспечивающей подсистем, которые взаимодействуют между собой на основе использования научных подходов, методов и принципов.

Результаты исследования и их обсуждение

Поскольку инновационная среда и функционирующая в ней инновационная система являются базисом инновационных трансформаций социально-экономических систем различного масштаба и уровня, то соответственно инновационная система обеспечивает функционирование и задает стимулы к поиску направлений устойчивого развития для всех экономических агентов и для общества в целом. Инновационная среда выполняет транспортную функцию, транслируя инновации, продуцированные инновационной системой на уровень социально-экономических систем и глобальной среды. При этом наличие структурированной инновационной системы и оптимальной инновационной среды априорно означает получение глобальных, национальных или локальных эффектов, в данном контексте необходимо рассмотреть сущность интеллектуального капитала и инновационного потенциала персонала в предпринимательских структурах.

Понятие интеллектуального капитала в научный оборот ввел Дж. Гэлбрейт. Природу интеллектуального капитала одним из первых исследовал Т. Стюарт. В статье «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки» (1991) он рассматривал интеллектуальный капитал как «...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информацию о потребителях и поставщиках, объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [1].

Многие зарубежные исследователи имеют общий взгляд на сущность и структуру интеллектуального капитала. Знание, которое можно конвертировать в стоимость, – именно так рассматривает это понятие Л. Эдвинссон.[2] Согласно взглядам Дж. Дауна, интеллектуальный капитал – это основанное на связях структурированное знание и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости [3].

Несмотря на разнообразие мнений зарубежных и российских ученых на природу интеллектуального капитала, в каждом из представленных понятий есть сущностная составляющая интеллектуального капитала – знания, которая определяет смысл всех его интерпретаций.

Рассматривая понятие интеллектуального капитала – необходимо понять, можно ли считать капиталом время, потраченное на получение образования, повышения квалификации, а также переподготовку кадров. Интеллектуальный капитал включает в себя понятия человеческого капитала, интеллектуальной собственности, рыночного актива и их составляющих.

Интеллектуальный капитал часто называют «невидимым активом», «символичным ресурсом» или «мягким атомом», в этом определении заключена его нематериальная природа. Знания, бренд компании, ее авторские права и научные разработки, этические ценности (софт-факторы менеджмента, такие как организационная культура и wow-факторы – аксиологический аспект менеджмента) невозможно ощутить [4].

В условиях рынка интеллектуальная собственность превращается в экономическую категорию и в качестве товара имеет свою меновую и потребительскую стоимость. Это дает возможность классификации объектов интеллектуальной собственности. Важной особенностью объектов интеллектуальной собственности является их соответствие признакам нематериальных активов, что дает возможность их использования в хозяйственной деятельности предприятия.

Интеллектуальный капитал является ведущим капиталом и составляет основу любого предприятия на современном этапе развития рыночной экономики. Именно интеллектуальный капитал задаёт темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке. Интеллектуальным капиталом в современных условиях могут обладать люди любых профессий, способные к творческому мышлению, так как их капиталом становится способность к неординарным поступкам и действиям.

Таким образом, интеллектуальный капитал предприятия – это капитал, воплощенный в знаниях, умениях, навыках, производственном опыте квалифи-

кации работников, а также в неосязаемых (нематериальных) активах, включающих программное обеспечение, патенты, базы данных, торговые марки, которые производительно используются для получения прибыли.

Фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предпринимательских структур проведено М. Портером. Факторы рассматриваются как совокупности, входящие в одну из четырех детерминант конкурентоспособности. Это, во-первых, стратегия производителя, его структура и конкуренция; во-вторых, условия спроса; в-третьих, наличие родственных или смежных отраслей и производителей; в-четвертых, конкурентоспособность на мировом рынке. Они составляют систему (ромб), в которой «каждый детерминант влияет на все остальные. Кроме того, преимущества в одной детерминанте могут создать или усилить преимущества в других» [5].

Инновационный потенциал персонала базируется на интеллектуальном капитале, научно-техническом, производственном, материальном и финансовом потенциалах. От состояния инновационного потенциала зависит выбор и реализация инновационной стратегии, поэтому его и необходимо оценивать. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия может осуществляться только через развитие компонентов его внутренней среды. Для этого элементы внутренней среды предприятия нужно сгруппировать в следующие блоки: продуктивный, функциональный, ресурсный, организационный, управления.

Оценку инновационного потенциала можно проводить по схеме: ресурс (Р) – функция (Ф) – проект (П). Под проектом нужно понимать выпуск или реализацию нового продукта (услуги). К задачам оценки инновационного потенциала предприятия можно отнести: частная оценка готовности предприятия к реализации одного нового проекта; интегральная оценка текущего состояния предприятия относительно всех или группы уже реализуемых проектов. Практика изучения предприятий показывает, что анализ внутренней среды предприятия и оценки его инновационного потенциала необходимо проводить по двум подходам: детальному и диагностическому. При детальном подходе к анализу внутренней среды предприятия и оценке его инновационного потенциала исследования необходимо проводить в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения. Детальный подход характеризуется большой трудоемкостью, но он дает системную и полезную информацию. Дается описание системной нормативной модели состояния инновационного потенциала предприятия (его внутренней среды), т.е. четко устанавливаются те качественные и количественные требования к состоянию потенциала ко всем блокам, компонентам

блоков. Устанавливается фактическое состояние инновационного потенциала по всем блокам, компонентам и параметрам. Анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров потенциала предприятия, выделяются сильные и слабые стороны потенциала. Составляется примерный перечень работ по инновационному преобразованию предприятия.

Важно подчеркнуть, что для формирования и удержания конкурентного преимущества в наукоемких отраслях необходимо обладать преимуществами во всех составляющих системы. Однако конкурентное преимущество, основанное на какой-то одной или двух детерминантах, также возможно. Это характерно и для отраслей, зависимых от природных ресурсов, или отраслей, не использующих смежные технологии и высококвалифицированный труд. Вместе с тем такое преимущество кратковременно и теряется со вступлением на данный рынок крупных компаний и фирм.

О констатирующей роли инновационного потенциала и интеллектуального капитала персонала в деятельности современной организации свидетельствует тот факт, что американские менеджеры при выборе долгосрочных партнеров исходят из того, что интеллектуальный капитал фирмы должен составлять не менее 40% в общей структуре капитала, и только в этом случае считается, что компания перспективна.

Ставку на инновационный потенциал и интеллектуальный капитал как на главный фактор развития экономики сегодня делают многие страны, в их числе те, которые нельзя отнести к числу обделенных природными ресурсами.

В качестве примера можно привести опыт Швеции, где расходы на науку – одни из самых высоких в мире (особенно они велики в крупных транснациональных компаниях). Это дало возможность Швеции раньше других осуществить структурную перестройку промышленности путем сокращения низко конкурентных, традиционных отраслей (судостроение, черная металлургия, текстильная промышленность) и быстро развивать новые наукоемкие производства.

Согласно статистическим данным, удельный вес российских организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций за последнее десятилетие снизился с 23,7% до 21,2%.

При этом удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций сократился с 21,7% до 8,5%. Этого явно недостаточно для становления в России экономики, основанной на знаниях, и обеспечения конкурентоспособности

отечественных предприятий. Одной из причин сложившегося положения является отсутствие теоретико-методологической основы формирования системы управления интеллектуальным капиталом на предприятиях [7].

Основная проблема при внедрении технологий управления инновационным потенциалом и интеллектуальным капиталом заключается в разработке эффективной системы мотивации, которая строится исключительно на методах традиционной компенсации, «поощряя» только в связи с занимаемой должностью в организационной иерархии, а не в зависимости от вложенных усилий, творческого характера работы, обладания уникальными способностями, создающими наукоемкие проекты или ноу-хау идеи, которые в сущности и определяют позицию компании в бизнес-среде, ее не балансовую стоимость, в принципе объем интеллектуального капитала и лояльность к ее бренду.

Кроме этого, нет устоявшихся традиций по формированию социально ориентированной отчетности для всех подразделений, департаментов, входящих в корпорации, концерны. Это связано с тем, что в бизнесе продолжается ориентация руководителей на финансовые показатели, а их подчиненные стараются больше угодить топ-менеджерам, чем добиваться конкретных результатов инновационного характера, окупаемость которых отсрочена во времени и связана с рисками.

Проблемы формирования и использования инновационного потенциала и интеллектуального капитала персонала взаимосвязаны с эффективностью проведения инновационных проектов предприятием. Реализация инновационных процессов, связанных с разработкой новых технологий, новых видов продукции и т. п. требует не только финансовых затрат, но и использования специальных организационно-экономических инструментов.

Следовательно, инновационный потенциал и интеллектуальный капитал становятся не только необходимым ресурсом для реализации инноваций и сохранения конкурентных преимуществ, но и эффективным организационно-управленческим инструментом развития предприятия и повышения ее конкурентоспособности.

Данное утверждение о роли инновационного потенциала и интеллектуального капитала особенно справедливо для наукоемких отраслей, к которым непосредственно относятся предприятия малого инновационного бизнеса, где сам результат существования данных предприятий напрямую зависит от успешной реализации НИОКР в рамках инновационных программ [6].

Успешная реализация инноваций приводит к созданию новых высокотехнологичных продуктов и новых высоких технологий. Появление на рынке нового высокотехнологичного продукта и внедрение в производство но-

вых технологических процессов приводит к повышению эффективности производства.

В целом рост эффективности производства характеризуется снижением ресурсоемкости, повышением энергоэффективности, ростом производительности и снижением себестоимости продукции. Новые и усовершенствованные продукты, появившиеся на рынке, приводят к созданию новых рыночных ниш или к завоеванию большей доли уже существующего рынка данных продуктов, что приводит к формированию устойчивых конкурентных преимуществ конкретного предприятия над конкурентами, что в свою очередь является основой повышения конкурентоспособности.

Выводы. Таким образом, в настоящее время главным критерием эффективности деятельности предпринимательских структур становится повышение их конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность предпринимательских структур возможна только за счет наращивания интеллектуального капитала и инновационного потенциала персонала, которое возможно благодаря систематическим инвестициям в научные исследования и разработки.

На современном этапе развития экономики именно использование инновационного потенциала и интеллектуального капитала для проведения инноваций являются фактором повышения конкурентоспособности, что позволяет современным инновационным предприятиям обеспечить свое выживание и развитие в условиях жесткой конкуренции за счет приобретения уникальных конкурентных преимуществ. То есть, интеллектуальный фактор играет констатирующую (несомненную) роль в повышении конкурентоспособности предпринимательских структур.

Сегодняшний интеллектуальный капитал и инновационный потенциала конкретных людей и нации в целом, призван определять место, занимаемое государством в мировых экономических отношениях, его вес и конкурентоспособность. А также он должен стать основой зарождения нового сильного Российского государства, получающего суммы, сопоставимой с бюджетом страны, а за счет внедрения инновационных технологий в экономику нашей страны.

Заключение. Таким образом, обобщая вышесказанное, мы можем отметить, что развитие национальной инновационной системы в рамках концепции устойчивости предполагает последовательное эволюционное изменение приоритетов в рамках поиска, разработки, апробации и внедрения всех видов инноваций. Эти изменения направлены на формирование таких условий функционирования национальной инновационной системы, при которых все элементы системы (основные секторы) утра-

чивают полностью взаимосвязь, но структурируясь в новом качестве, образуют способность к освоению новых стимулов развития. Учитывая современные концепции исследования малых и больших систем, в том числе и систем внедренческо-инновационного характера, можно с уверенностью утверждать, что феномен устойчивости национальной инновационной системы, во-первых, является познаваемым с научной точки зрения. И, во-вторых, феномен устойчивости национальной инновационной системы можно рассматривать, как способность восстанавливаться после утраты паттернов устойчивости и улучшать заданные параметры социально-экономического развития.

Волновая природа устойчивости национальной инновационной системы (как смена состояний хаоса и порядка с сохранением наиболее важных качеств) в целом когерентна волновой природе национального и мирового развития в социальном, политическом, экономическом и технологическом аспектах. Волновая сопряжённость экономического и инновационного аспектов позволяет нам говорить о том, что факторы, условия и стимулы национального социально-экономического роста в современных условиях базируются в первую очередь на продуцировании новых знаний, их трансферте. Использование этих знаний для создания нововведений как в технико-технологическом направлении, так и в направлении нововведений в социальной, организационной или экономическо-управленческой сфере означает способность национальной инновационной системы, а значит малых и больших социально-экономических систем, к устойчивому развитию.

Подводя итог всего вышесказанного, можно отметить, что исследование такого направления экономики, как повышение эффективности процесса управления интеллектуальным капиталом и инновационным потенциалом – как основы конкурентного преимущества экономики, чрезвычайно актуально для нашей страны. И в условиях рынка грамотное управление именно этой составляющей может значительно повысить эффективность бизнеса и обеспечить отрыв от конкурентов.

Список литературы

1. *Делягин М.Г.* Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. 332 с.
2. *Freeman C.* The economics of industrial innovation. Routledge, 2005
3. *Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В.* Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3(19). С. 80–84.

4. *Stewart T.* Brainpower / / Fortune. 1991. June 3. P. 42–60.
5. *Edvinsson L.* Corporate longitude. Navigation in the knowledge-based economy. M.: INFRA-M, 2005.
6. *Daun J.H.* Intangible Assets. Bonn: Galileo Press, 2002. S. 152–154.
7. *Murtazin A.S.* Intellectual capital as the factor of increase of competitiveness of small innovative business in the modern economy // news-Penza state pedagogical University. V.G. Belinsky. 2011. № 24. With. 360–365.
8. *Porter M.* International competition: the competitive advantages of countries / Per. s angl.; Under ed. E. Shchetinin. M.: International relations. 1993. P. 33.
9. *Salogub A.M.* Intellectual capital as determining factor of development of innovative economy // Scientific problems of humanitarian research. 2012. № 2. With. 232–243.
10. Federal service of state statistics. Mode of access: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/#
11. *Kokorev A.A.* Management of the personnel of the organization in the light of the theory of human capital. M., 2002. With. 36.
12. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N.* Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 26, № 8. P. 1086–1089.

THE INNOVATIVE CAPACITY OF STAFF AND HIS RECITAL ROLE IN ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES

Annotation. *The article deals with the general provisions of the concept of innovation potential and intellectual capital of staff, as a factor in improving the competitiveness of business structures, as well as aspects of entrepreneurship in the knowledge economy. The article describes the role of ascertaining the innovative capacity of personnel and intellectual capital to increase the competitiveness of business structures.*

Presented paper shows that the development of the national innovation system in the framework of sustainable development requires consistent evolutionary change of priorities in the areas of search, development, testing and implementation of all types of innovation.

Keywords: *innovative potential of personnel, knowledge economy, innovation, innovative economy.*

N. A. Zenova,
applicant
Institut Mezhdunarodnyh Social'no-Gumanitarnyh Svjazej
office@imsgs.ru

М. К. Музаев [1]

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Аннотация. *В статье уточнено понятие компетенций, дана характеристика принципов модели компетенций для административно-управленческого персонала. В статье рассмотрен проблемный подход как лежащий в основе формирования управленческих компетенций. Развитие же управленческих компетенций осуществляется в рамках предпринимательской структуры, для чего необходимо определить уровень знаний и способностей персонала на каждом уровне управления, в соответствии с этим разработать модели компетенций для менеджеров высшего, среднего и низового звена в организации.*

Ключевые слова: *компетенция, управленческая компетенция, управленческий труд, формирование управленческих компетенций, образование, проблемный подход.*

В современных условиях экономического развития основной способ повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности для предприятий становится внедрение инноваций. Однако инновации являются источником развития лишь при условии активного и эффективного их использования, а также создания благоприятной среды для их внедрения.

В связи с этим особое значение приобретает стратегическое управление инновационным развитием предпринимательских структур, которое ориентирует деятельность на запросы потребителей, позволяет более гибко реагировать и осуществлять своевременные изменения, добиваться конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Таким образом, стратегию инновационного развития предпринимательской структуры можно определить как совокупность действий и методов ведения

[1] **Музаев М. К.**, аспирант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

инновационной деятельности, обеспечивающей конкурентные преимущества за счет разработки и внедрения инноваций.

Инновационная деятельность предприятия связана с непрерывным потоком многообразных изменений и требует проектного, фирменного и корпоративного управления, учитывающего особенности инновационных стратегий. Формирование инновационной стратегии предприятия предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями.

Процесс выбора наиболее рациональной инновационной стратегии в конкретных хозяйственных условиях основывается на результатах оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различного свойства. Однако на практике реализация этого положения вызывает определенные сложности. Инновационная деятельность как объект управления охватывает все аспекты работы предприятия и является составной частью любой функциональной или производственной подсистемы. Например, в число основных целей предприятия входят:

- выпуск высококачественных продуктов заданного вида и объема в установленные сроки;
- повышение эффективности использования научно-производственного потенциала.

Первая цель предполагает совершенствование самих продуктов и технологий их производства, освоение новых изделий и процессов, что позволяет, по крайней мере, не снижать финансовые результаты основной деятельности и сохранять рыночные позиции предприятия в случае изменения состояния сферы бизнеса.

Вторая цель основывается на необходимости рационализации производственных, исследовательских, обслуживающих, управленческих процессов на базе совершенствования функциональных и производственных структур, повышения эффективности использования кадровых, информационных, финансовых, материальных ресурсов, обновления производственно-технической и инженерной базы.

В рамках данной статьи предполагается остановится на кадровой составляющей инновационной стратеги развития предпринимательской структуры.

Цель исследования – рассмотреть процесс формирования профессиональных компетенций административно-управленческого персонала как

фактора развития предпринимательских структур и его констатирующею роль в повышении конкурентоспособности.

Методы исследования – общенаучные методы познания, которые включают анализ, синтез, диалектику, абстрагирование, методы системного, исторического, логического, структурного, сравнительного анализа.

Объектом исследования являются предпринимательские структуры.

Предметом исследования являются социально-экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе формирования профессиональных компетенций административно-управленческого персонала

Результаты исследования и их обсуждение

Современная ситуация требует достаточно высокого уровня управленческой компетенции руководителей, совокупности развитых лидерских качеств и особых личностных способностей. В этой ситуации растет потребность в подготовке управленческих кадров, владеющих не только современными профессиональными знаниями в сфере управления, обладающих определенными умениями и навыками, но готовых и способных применять эти знания, умения и навыки в быстро меняющейся ситуации.

Актуальность исследования основ формирования управленческих компетенций определяется необходимостью повышения профессионализма управленцев, обоснованности и корректности принимаемых ими управленческих решений, а также целесообразностью изменения предметной и дисциплинарной формы организации управленческого мышления, не отвечающей современным задачам управленческой деятельности, которая требует применения полипредметных и полидисциплинарных комплексных мыслительных средств.

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе существует множество различных определений понятия «компетенция».

В начале 1940-х гг. в европейской и американской армии были предприняты первые попытки отбора солдат и офицеров на основе критериев, впоследствии ставших прообразом компетенций.

Термин «компетенция», согласно словарю Уэбстера, возник в 1956 г. Однако датой рождения компетенций, как базисной составляющей индивидуума, позволяющей оценить поведенческие характеристики персонала, принято считать 1970-е гг. XX столетия, когда Государственный департамент США обратился в консалтинговую компанию за помощью в подборе младших сотрудников для дипломатической информационной службы.

Начальной точкой компетентностного подхода в бизнесе может считаться статья Д.С. Мак-Клелланда «Testing for Competence Rather Than Intelligence» («Тестирование: компетенции против интеллекта»).

В этой статье Мак-Клелланд рассмотрел исследования, доказывавшие, что традиционные академические тесты способностей и тесты на знание предмета не прогнозировали эффективное выполнение работы или успех в жизни и зачастую несли в себе предубеждение против меньшинств, женщин и людей более низкого социально-экономического слоя.

Таким образом, сегодня существует несколько десятков определений термина «компетенция». В данной статье предлагается называть компетенцией любую измеряемую характеристику человека, которая позволяет ему быть эффективным в определённом виде деятельности. А набор необходимых компетенций формируют профессиональную компетентность. Компетенция – это знания, умения, навыки и личностные характеристики, которые проявляются в поведении сотрудника и определяют его успешность и результаты в той или иной должности. Следовательно, для того, чтобы была реализована стратегия бизнеса, необходимы сотрудники, обладающие необходимым набором компетенций.

Предметом активного научного обсуждения в настоящее время является список ключевых компетенций.

Компетенции могут быть ключевыми (базовыми) и профессиональными (специальными). Ключевые компетенции не имеют принадлежности к определенной профессии – обладание ими необходимо специалисту любого профиля.

В современных условиях ключевые компетенции, как универсальные ресурсы личности широкого спектра, рассматриваются как база для освоения компетенций более специфического назначения, узкой направленности, т.е. профессиональных компетенций. Содержание профессиональных компетенций близко к содержанию квалификационной характеристики выпускника соответствующей специальности. Оно должно быть дополнено описанием способностей индивида, лежащих в сфере профессиональной деятельности, но выходящих за рамки фиксированного алгоритма деятельности специалиста, механистического решения задач, запрограммированной и безличностной реализации заданного функционала.

Ключевые принципы модели компетенций для административно-управленческого персонала:

1. Привлечение к разработке людей, которые будут использовать модель. Не требуется привлекать каждого сотрудника на все стадии создания, процесс вовлечения можно организовать, проинформировав персонал о цели и продвижениях в составлении компетенций или включив некоторых сотрудников в команду разработчиков.
2. Предоставление сотрудникам полной информации о том, что происходит в компании. Хорошая информированность персонала устраняет возможные препятствия при составлении модели компетенций и уменьшает или вовсе устраняет трудности (такие, как заведомо негативное отношение персонала к нововведениям в компании, появление слухов, изменение в отрицательную сторону социально-психологического климата в коллективе, влияние на лояльность сотрудников и, наконец, появление страха у сотрудников за свое рабочее место, когда наступает время внедрять модель компетенций).
3. Стремление к созданию релевантной модели компетенций, т.е. к тому, чтобы стандарты поведения, включенные в нее, подходили всем пользователям и соответствовали корпоративным ценностям компании. [3, с. 154–161].

Таким образом, для создания матрицы компетенций необходимы специальные навыки и совершенная техника анализа.

Управленческая компетенция предполагает, что специалист в процессе управления коллективом способен рационально использовать всю совокупность цивилизационного опыта в деле управления, а значит, в достаточной степени владеет способами и формами целесообразной управленческой деятельности. Формирование управленческой компетенции возможно только в процессе вузовской подготовки.

Отсутствие общепринятых методик для формирования ключевых компетенций не позволяет в полной мере развиваться компетентностно-ориентированному подходу к обучению.

Среди многих оснований, по которым возникла необходимость развития компетентностного подхода и внедрения его в практику, одно из важнейших состоит в том, что выпускники школ, училищ, вузов, довольно успешно прошедшие курс обучения, оказываются несостоятельными специалистами, неспособными применить свои знания на практике. Одна из причин этого – «оторванность» обучения от практики, другая – в преимущественно пассивной, репродуктивной деятельности учащихся.

Проблемный подход позволяет организовать их так, чтобы максимально включить в процесс обучения. При этом часто используется прием, который показывает связь теории с практикой.

В процессе решения проблемных ситуаций учащиеся выполняют ряд специфических действий: формулируют проблему, выдвигают гипотезы по ее решению, отбирают среди них нужную, планируют свою деятельность, реализуют план, проверяют гипотезу, проверяют и исследуют полученные результаты. Для этого необходимо сравнивать, обобщать, анализировать, систематизировать, выделять главное и т.п. Действия, осуществляемые учащимися в этом случае, не являются репродуктивными, они носят творческий, исследовательский характер. Все вышеперечисленное – слагаемые учебно-познавательной компетенции. Таким образом, проблемный подход способствует ее формированию.

При решении типовых заданий, наиболее распространенных в задачниках и учебниках, сформулированных в виде авторитарных требований (найти, доказать, вычислить, преобразовать), информационная компетенция развивается слабо. Поиск необходимой информации обычно ограничен одним параграфом теоретического материала, в лучшем случае – главой, в то время как педагогическая проблема основана как раз на недостатке информации, причем ее решение требует тщательной работы с этой информацией. Учащиеся поставлены в условия, в которых им необходимо искать недостающую информацию, анализировать, отбирать необходимую, организовывать, сохранять и иногда передавать ее. Здесь круг информации, в которой осуществляется поиск, несомненно, намного шире, чем в первом случае. Одним из результатов решения проблемы становится субъективно новая информация, открытая учащимися. Более того, информация, полученная учащимися самостоятельно при минимальной помощи учителя, как правило, лучше усваивается, поскольку она становится достоянием учащегося и группы в целом. Поэтому очевидно, что проблемный подход служит также и формированию информационной компетенции[4, с. 36–47].

Взаимодействие между учителем и учащимся, группой учащихся не только полезно, но и неизбежно при грамотно построенной педагогической проблеме. Можно и необходимо создавать условия, при которых нужно формулировать идею, задавать вопросы, доказывать свое мнение, корректно критиковать чужое, пробовать на себе различные социальные роли и т.п. В этом случае происходит формирование коммуникативной компетенции.

Проблемный подход вносит вклад и в формирование компетенции личностного самосовершенствования. Понятно, что развитие человека, его

самосовершенствование в большей степени происходит в самостоятельной активной деятельности. Мы уже отмечали, что решение проблем способствует этому. Особая организация занятий при использовании проблемного подхода может стимулировать учащихся к самоанализу собственной деятельности, поступков, взаимоотношений, своих качеств. Явно или подсознательно учащиеся будут стремиться к тому, чтобы усовершенствовать все это. Создание и поддержание таких процессов требует от учителя определенного профессионализма. Необходимо так подобрать цепь проблемных ситуаций, чтобы они не были ни слишком трудными, ни слишком легкими. Только при этом условии возникнет интерес, мотивы и, как следствие, активная деятельность, подразумевающая самосовершенствование.

Среди всех ключевых компетенций, предложенных А.В. Хуторским , мы не коснулись лишь общекультурной компетенции. Пожалуй, применительно к ней проблемный подход должен использоваться с какими-то дополнительными средствами, позволяющими овладеть особенностями общечеловеческой и национальной культуры, духовно-нравственными основами жизни человека, ролью науки в жизни человека и т.п.

Выводы. Проведенный анализ позволяет сделать вывод: проблемный подход позволяет формировать практически все ключевые компетенции, причем наиболее весомый и очевидный его вклад в учебно-познавательную и информационную.

Для того чтобы развивать компетенции в организации, необходимо определить уровень знаний и способностей персонала на каждом уровне управления, в соответствии с этим разработать модели компетенций для менеджеров высшего, среднего и низового звена в организации.

Ключевым моментом в развитии компетенций управленческого персонала является определение потребностей организации в этой области производства. Необходимо выявить несоответствие между знаниями, навыками и способностями, которыми должен обладать персонал на разных ступенях иерархии для реализации долгосрочных целей, и теми навыками, знаниями и способностями, которыми он обладает в действительности. Определение потребностей в развитии компетенций отдельного менеджера, руководителя требует совместных усилий.

Заключение. Для решения задачи формирования компетентных специалистов, способных разрабатывать и реализовывать стратегии развития компаний, необходима системная модернизация структур непрерывного обучения менеджеров.

Работа менеджера не укладывается в какую-то одну плоскость и требует от индивида обладания широким кругом навыков и умений, которые можно объединить в три категории:

1. Концептуальные навыки и умения. К их числу относится мышление менеджера, его умение обрабатывать поступающую информацию и способность осуществлять планирование, стратегически мыслить, разрабатывать долгосрочные перспективы организации.
2. Навыки работы с персоналом. Под ними понимаются способности менеджера к работе с людьми, а также умение эффективно взаимодействовать в команде.

Проявляется это во взаимоотношениях с сотрудниками, в умении их мотивировать, в содействии эффективной координации их деятельности.

3. Технические навыки и умения. К ним относятся специальные знания и способности, необходимые для выполнения рабочих задач, т.е. навыки использования методов, технологий и оборудования, необходимых при выполнении конкретных функций, таких, как исследования и разработки, производство товаров и услуг или решение вопросов финансирования. Владение техническими навыками предполагает наличие у менеджера профессиональных знаний, аналитических способностей и умения правильно применять инструментальные или иные средства для разрешения проблем в конкретной области.

Степень их значимости зависит от положения менеджера на служебной лестнице, специфики той или иной организации. Однако эффективный руководитель должен обладать всеми перечисленными навыками.

Таким образом, конкурентоспособная личность должна обладать многими развитыми качествами, такими, как самостоятельность, организованность, умение решать творческие задачи, проектировать собственную деятельность, быть готовой к ускоренной адаптации, к изменениям в производстве и социальном окружении. В связи с этим одной из важных форм и методов реализации новых подходов в образовательном процессе является компетентностно-ориентированные технологии обучения. Компетентность предполагает постоянное обновление знаний, овладение новой информацией для успешного применения в конкретных условиях, потенциальная готовность решать профессиональные задачи со знанием дела.

Список литературы

1. *Аляева Ю.А.* Формирование управленческих компетенций с использованием экспертных систем обучения. Режим доступа: http://www.e-joe.ru/sod/06/3_06/19.pdf
2. *Почебут Л.Г., Чикер В.А.* Организационная социальная психология. СПб., 2000.
3. *Лупандин В.И., Машкова А.С.* Формирование модели компетенций для административно-управленческого персонала // Известия Уральского государственного университета. Серия 1: Проблемы образования, науки и культуры. 2011. Т. 92. № 3. С. 154–161.
4. *Зуева М.Л.* Эффективность использования проблемного подхода для формирования ключевых образовательных компетенций // Ярославский педагогический вестник. 2007. № 2 (51). С. 36–47.
5. *Дудин М.Н.* Формирование компетенций в механизме управления предпринимательскими структурами. // Экономика. Управление. Право. М.: ИНГН, 2012. № 4. С. 15–18.
6. *Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В.* Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3(19). С. 80–84.
7. *Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 2 (18). С. 4–10.
8. *Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D.* Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
9. *Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G.* The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
10. *McClelland D.C.* Testing for competence rather than for intelligence // American Psychologist. 1973. Vol. 28. P. 1–14.
11. *Pearn M.A., Kandola R.S.* Tools for Assessment and Development Centers. L., 1996.
12. Webster's Unabridged Dictionary. 2nd ed. Random House, 2001.

MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF ADMINISTRATIVE STAFF

Annotation. *In article the concept of competences is specified, the characteristic of principles of model of competences for the administrative and managerial personnel is given. In article the problematic approach as underlying formation of administrative competences is considered. Development of administrative competences is carried out within enterprise structure for what it is necessary to define level of knowledge and abilities of the personnel at each level of management, according to it to develop models of competences for managers of the highest, average and local link in the organization.*

Keywords: *competence, administrative competence, administrative work, formation of administrative competences, education, problematic approach.*

M. K. Muzaev,
applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

Межвузовский сборник научных трудов
«ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ: современные модели развития»
№ 9’2015

УДК 316.3:330.34
ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)
Э 40

ОБЩЕСТВО. НАУКА. ИННОВАЦИИ. V Международная научно-практическая конференция. РАНХиГС (Институт Менеджмента и маркетинга) 5 февраля 2015 года: сборник докладов и материалов выступлений. – М.: Издательский Дом «Наука», 2015. – 168 с.

Редактор
Ю. Абрамов

Компьютерная верстка и дизайн
Л. Полянская

Подписано в печать 15.04.2015
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «FuturisLigtC, Minion Pro»
Объем 11,25 усл. печ. л. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Наука»
тел.: 8 (495) 567-4100
e-mail: info@idnayka.ru

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография»
140400, Московская обл., г. Коломна, ул. III интернационала, д. 2а