

На рис. 2 приведена рассчитанная для линейной трехуровневой организационной структуры зависимость увеличения времени решения управленческой задачи ΔT от времени работы сотрудников A и B . Показатель ΔT представляет собой отношение времени затрачиваемого на решение управленческой задачи звеньями конкретного уровня к общим затратам времени всей организационной структуры. Результаты на рис. 2 показывают, что уже даже по истечении 5 лет на смену латентной фазе противоречий может прийти скрытый конфликт типа «внутреннее увольнение» или открытый конфликт, выражающийся в многократном снижении производительности труда специалиста.

Рассматриваемая структурная динамическая модель описывает конфликты именно внутриличностного типа. Сотрудник A может фигурировать неявно, т. е. это может быть прецедент оптимально развивавшейся карьеры в прошлом, в этой или другой аналогичной организации, наконец, это могут быть личные представления сотрудника B относительно плана построения индивидуальной карьеры. Разработанная модель позволяет с помощью имитационного моделирования решать широкий спектр задач управления персоналом.

Список использованных источников

1. Регнет, Э. Конфликты в организациях. Формы, функции и способы преодоления / Э. Регнет. — Харьков: Гуманитарный Центр, 2005. — 396 с.
2. Трусевич, Н. Э. Статистическая имитационная модель логистики внутренних кадровых потоков полиграфического предприятия / Н. Э. Трусевич, Е. С. Мирончик, О. В. Барушко // Труды БГТУ. Серия IX. Издательское дело и полиграфия. — 2007. — Вып. 15. — С. 65–68.
3. Кулак, М. И. Обобщенная модель жизненного цикла печатной продукции / М. И. Кулак, Н. М. Семеняко, Н. Э. Трусевич // Труды БГТУ. Серия IX. Издательское дело и полиграфия. — 2006. — Вып. 14. — С. 129–132.
4. Ничипорович, С. А. Организационное управление в полиграфической промышленности / С. А. Ничипорович, М. И. Кулак, Н. Э. Трусевич. — Смоленск: Русич, 2004. — 336 с.
5. Светлов, В. А. Аналитика конфликта / В. А. Светлов. — СПб.: ООО «Росток», 2001. — 512 с.
6. Трусевич, Н. Э. Влияние позиционных конфликтов на эффективность линейных организационных структур / Н. Э. Трусевич, М. И. Кулак // Экономический рост в условиях трансформации: материалы Междунар. науч. семинара, Витебск, 23 октября 2008 г. / УО «ВГТУ». — Витебск, 2008. — С. 380–383.

УДК 331.2

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СИБИРИ НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.А. Тюленева

Томский государственный университет, г. Томск, Российская Федерация

Проблема финансово-экономического обеспечения инновационного развития организаций является одной из актуальных и, одновременно, слабо разработанных в современной России. Ее решение особо значимо в условиях перехода России к экономике инновационного типа, когда важнейшей задачей промышленной политики становится формирование национальной инновационной системы, обеспечивающей эффективное сотрудничество науки, бизнеса и государства. Рассмотрим, как эти вопросы решаются в Сибири на примере Томской области.

Томская область наряду с другими субъектами РФ (Москва, Санкт-Петербург, Республики Башкортостан и Татарстан) входит в первую десятку инновационно-активных территорий, в числе которых представлены Нижегородская, Воронежская, Самарская, Свердловская, Челябинская области и др. Для этих территорий характерна концентрация финансовых, материальных, и трудовых ресурсов, а также развитая инновационная инфраструктура, что выступает существенным фактором, способствующим повышению инновационного потенциала региона и переходу его экономики на инновационный путь развития. Существует целый набор показателей инновационного потенциала. Так, по Томской области численность научного потенциала с 2003 по 2007 год возросла на 12 %; рост объема научно-исследовательских услуг составил 2,86 раза и т.д.

Следует отметить, что законодательное поддержание инвестиционной привлекательности региона, развитие его инновационной инфраструктуры является приоритетной задачей органов законодательной и исполнительной власти Томской области. Здесь ежегодно проводятся всероссийские и региональные инновационные форумы. В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2006-2007 годы Томская область стала победителем в номинации «За лучшие законодательные условия для инвестирования».

Анализ данных, представленных на Рисунке 1, свидетельствует, что удельный вес инновационно-активных предприятий изменялся за последние шесть лет зигзагообразно.



Рисунок 1 - Изменение удельного веса инновационно-активных предприятий в общем числе обследуемых предприятий Томской области в 2003-2008 гг., %*

*Составлено по источникам [1, с. 6; 2, с. 4; 3, с. 6].

По результатам последнего обследования число организаций, занимавшихся инновационной деятельностью (технологическими, маркетинговыми или организационными инновациями), составило 48 или 16,0% из 300 обследуемых крупных и средних предприятий Томской области, что превышает среднюю по стране цифру. В настоящее время доля предприятий, занимающихся инновациями в РФ, составляет, по некоторым оценкам от 9,8 до 11%, в то время как в наименее развитых странах 20-25%, в развитых странах ЕС 50-70%, а в признанных фаворитами в производстве высокотехнологичной продукции США и Японии эта доля превышает 70% [4, с. 121]. Вместе с тем следует отметить, что с конца 80-х годов инновационная активность российских предприятий резко сократилась. Удельный вес промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений по стране в целом, на тот период составлял примерно 66%.

Главным источником финансирования инновационной деятельности для большинства томских предприятий (таблица 1) остаются собственные средства, хотя их доля в общем объеме затрат сократилась в 2007 г. по сравнению с 2006 г. более чем на 17 %. (2006 г. – 96,6%, 2007 г. – 79,5%) Такая ситуация характерна и для России в целом.

Таблица 1- Источники финансирования инновационных предприятий за 2003-2007 годы, млн. рублей*

Источники финансирования	2003	2004	2005	2006	2007
Собственные средства	2218,4	2357,0	1113,7	1754,1	1884,4
Федеральный бюджет	2,0	-	76,3	13,8	106,9
Бюджет субъекта РФ	2,5	1,0	30,1	8,3	15,4
Внебюджетные средства	21,4	39,3	17,0	-	-
Иностранные инвестиции	-	-	6,5	-	16,7
Прочие средства	-	2,0	16,2	39,4	348,5
ВСЕГО ЗАТРАТ	2244,3	2399,3	1259,8	1815,6	2371,9
в том числе займы и кредиты банков	39,5	137,5	207,2	11,8	291,2

*Составлено по источникам [2, с. 12; 5, с. 225].

Существенный скачок инновационно-активных предприятий в 2005 г. а затем и 2007 г. (Рисунок 1) связан со значительными инвестициями из федерального бюджета, иностранными инвестициями, а также прочими средствами. Таким образом, наблюдается прямая связь инноваций с инвестициями: есть деньги – есть инновации. К сожалению, имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности пока неспособны преодолеть тенденцию разрушения научно-производственного потенциала и комплексно решить проблему модернизации экономики. Фондовые рынки, коммерческие банки в подавляющем большинстве не выполняют в полной мере своих основных функций по аккумулированию сбережений и их трансформации в производственные инвестиции. Использование кредитов и займов организациями Томской области на финансирование инноваций снизилось в «благополучном» 2006 году по сравнению с 2005 годом в 17,6 раза, но уже в 2007 году произошло их повышение почти в 25 раз, что свидетельствует о нестабильном характере финансово-экономического обеспечения. Из сказанного выше вытекает, что проектное финансирование инновационных процессов из федерального бюджета (как, впрочем, и бюджета субъектов РФ, прочих источников) не способствует системному решению вопроса формирования национальной инновационной системы.

Проведенное нами ранжирование факторов, сдерживающих инновационную деятельность, в оценке руководителей обследуемых предприятий по данным за 2007-2008 гг., показывает, что среди *экономических* факторов – это, прежде всего, недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, а также недостаток финансовой поддержки со стороны государства. Среди *производственных* факторов, препятствующих проведению инноваций, респонденты отмечают низкий инновационный потенциал организации, недостаток информации о новых технологиях и недостаток квалифицированного персонала. К числу *прочих* факторов, сдерживающих инновационную деятельность, относятся недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, а также неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности [1, с. 28; 3, с. 27].

Остановимся на некоторых вопросах, касающихся регулирования финансово-экономического обеспечения инновационных процессов. Развитие инновационных процессов в регионе возможно под воздействием рыночных и нерыночных механизмов регулирования. Нерыночные регуляторы представлены законодательными инициативами со стороны органов законодательной и исполнительной власти на всех уровнях управления.

Для регулирования финансово-экономического обеспечения инновационного развития бизнеса на государственном уровне в соответствии со Стратегией 2020 необходима, по нашему мнению, разработка комплекса мер по принуждению бизнеса к инновациям. Об этом свидетельствует опыт развитых стран, где концептуальная разработка инновационной политики на государственном уровне осуществляется постоянно. Так, в Норвегии, с конца 90-х годов вышел ряд документов (в частности, «Обязательства по НИОКР»), позволивших достигнуть консенсуса о необходимости увеличения финансирования НИОКР и инноваций до 3% ВВП к 2010 г. [4, с. 116].

На региональном уровне в рамках разработки комплекса мер по принуждению бизнеса к инновациям приоритетными для органов законодательной и исполнительной власти являются: подготовка законопроектов по инновационной деятельности; развитие венчурного финансирования; создание эффективных стимулов привлечения частного бизнеса к участию в разработке и внедрении капиталоемких технологий и стандартов производительности посредством кредитных и налоговых льгот, страхования рисков; регулирование рынка труда и социально-трудовых отношений в моделях спроса и предложения; контроль за уровнем затрат работодателей, связанных с использованием труда наемных работников, что позволяет выявить особенности социальной политики компании и сделать заключение о реализации мотивационной стратегии, направленной на повышение квалификации персонала, его готовности к риску и инновациям, наличию медицинской страховки, вложению средств в спортивные мероприятия для сотрудников компании и т.д.

Что касается рыночных регуляторов, то в качестве таковых можно рассматривать затраты работодателя на рабочую силу. Кластерный анализ затрат работодателя по официальным статистическим данным за 2007 год позволил выделить два кластера отраслей. В 1-й кластер «приоритетных» для инновационного развития видов экономической деятельности вошли: добыча полезных ископаемых, химическое производство, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг [6, с. 12]. Можно предположить, что в ближайшие два-три года определенный всплеск инноваций следует ожидать именно в данных видах деятельности. Во 2-ой кластер как «менее приоритетные» включены все остальные виды деятельности.

Мы получили подтверждение нашей гипотезы о том, что наиболее «продвинутые» системы стимулирования инновационных процессов присущи компаниям тех отраслей и видов экономической деятельности, в которых сфокусированы значительные финансовые потоки. Это компании ТЭК, финансово-кредитная сфера, представленная коммерческими банками, пенсионными, страховыми компаниями и фондами, управление в лице органов законодательной и исполнительной власти, распоряжающихся финансовыми ресурсами и замыкающих на себе финансовые потоки.

Полученные оценки по приоритетным для инновационного развития отраслям и видам деятельности корреспондируют с отраслями предприятий, включенных в рейтинг 400 крупнейших компаний Сибири, а также с исследованиями по анализу потенциала экономики Томской области с учетом различных сценариев развития до 2020 года. Сравнительный анализ затрат работодателя на рабочую силу показал их значимость в оценке социальной политики как для самих компаний, так и для государственных органов управления в целях принятия управленческих решений по регулированию финансово-экономического обеспечения инновационного развития организаций, что чрезвычайно важно как для отдельно взятого региона Сибири, так и для национальной экономики в целом.

Список использованных источников

1. Инновации в Томской области за 2007 год. – Томск: Томскстат, 2008. – 127 с.
2. Развитие инновационной деятельности организаций Томской области. – Аналит. записка. – Томск: Томскстат, 2007. – 21 с.
3. Инновации в Томской области за 2008 год. – Томск: Томскстат, 2009. – 119 с.
4. Андреев В. Инновационное развитие экономики России в условиях глобальной конкуренции // Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (Материалы междунар. конф.) / Под ред. В.А. Мау, С.Г. Синельникова-Мурылева. – М.:ИЭПП, 2008. – 200 с. С. 114-127.
5. Статистический ежегодник. Томская область (2000-2007 гг.). – Томск: Томскстат, 2008. – 317 с.
6. Сведения о составе затрат организаций на рабочую силу за 2007 год: Аналит. записка. – Томск: Томскстат, 2008. – 20 с.

УДК 339.562

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА

И.Н. Фомина

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Практика государственного регламентирования импорта в западных странах опирается на конкретную импортную стратегию и строится с учетом важнейших принципов и правил межгосударственных отношений, которые зафиксированы в соглашениях международных экономических организаций. Позиции, отдельных государств в отношении импорта существенно отличаются друг от друга, что зависит от ряда условий: уровня конкурентоспособности национальных товаров на мировом и внутреннем рынках; соотношения между объемом экспорта и импорта, т.е. структуры внешнеторгового оборота; участия в региональных экономических блоках и международных организациях.

Стратегия западных государств в отношении импорта направлена:

- 1) на обеспечение защиты национальных отраслей промышленности от иностранной конкуренции;
- 2) создание предпочтительного режима для импорта конкретного круга товаров из отдельных стран и регионов;
- 3) противодействие дискриминационным мерам других государств.

В связи с этим определяется базовая основа формирования структуры пошлин и их размеров.

Главным проводником политики наибольшей либерализации в послевоенное десятилетие выступали США, стремясь как можно шире открыть рынки стран - довоенных конкурентов, которые значительно ослабили свои позиции: Германии, Англии, Японии. В начале 1970-х гг. лидерство в снижении тарифных и нетарифных барьеров захватили страны ЕС. Хотя для третьих стран эти барьеры сохраняются на прежнем уровне. Снижение ограничений и пошлин наблюдается в последнее десятилетие, например, в Японии.

Выход на мировой рынок Японии, затем стран Юго-Восточной Азии, а вследствие и прорыв Китая с высококонкурентной продукцией вынуждает, к примеру, США менять импортную стратегию для преодоления складывающихся сегодня неблагоприятных для страны тенденций во внешней торговле. Это связано с ухудшением для США общих условий экспорта высокотехнологических товаров, сельскохозяйственной продукции и услуг, потенциальная возможность вывоза которых на мировой рынок оценивается в 600 млрд. долл. в год, а также со снижением конкурентоспособности традиционных отраслей американского экспорта автомобильной, текстильной, металлургической и др. К примеру,